



16

النفط و المشكلات المعاصرة للتنمية العربية

تأليف

د . محمود عبد الفضيل

سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب ـ الكويت



سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب ـ الكويت

صدرت السلسلة في يناير 1978 بإشراف أحمد مشاري العدواني 1923 ـ 1990

16

النفط و المشكلات المعاصرة للتنمية العربية

تأليف

د. محمود عبد الفضيل



المحتوى

المحتوى
المحتوى
المحتوى

المحتوى

مقدمه

يمثل هذا الكتاب الذي أضعه بين أيدي القراء ثمرة تفكير ودراسات قمت بها خلال عام 1977 و 1978 في محاولة لاستجلاء بعض معالم الصورة للأوضاع الاقتصادية العربية الراهنة في علاقتها بحركة الأحداث في الاقتصاد العالمي، وفي مدى استجابتها لضرورات التكامل والوحدة الاقتصادية العربية. و قد حاولت، قدر الإمكان، أن يكون طابع هذه المحاولة التبسيط ومخاطبة القارئ غير المتخصص في علوم الاقتصاد والسياسة تحقيقا لأكبر قدر من نشر المعرفة والوعي بين القراء العرب حول قضايانا المعاصرة تحقيقا لأهداف هذه السلسلة.

وإذ أصبحت حركة ومستقبل الاقتصاد العربي محط أنظار العالم ومحل الدراسات الواسعة المتخصصة في المراكز العلمية والأجهزة الغربية.. فقد أصبح من الواجبات المنوطة بالاقتصاديين العرب توضيح أبعاد الصورة والمشاكل الراهنة للعلاقات الاقتصادية العربية تعميقا للوعي والمعرفة لدى الرأي العام العربي الذي يصبو إلى تحقيق أكبر قدر من السيطرة على موارده النفطية والطبيعية والمالية وتوجيهها لخدمة قضايا التنمية العربية المستقلة ولتصفية واقع التخلف والتبعية والتجزئة الذي ورثناه عن عهود السيطرة الاستعمارية الطويلة.. وهذا الكتاب إنما يمثل

مجهودا متواضعا في هذا الاتجاه.

وينقسم الكتاب إلى ثلاثة أجزاء متميزة.. يعالج الجزء الأول منه أبرز التطورات في العلاقات الاقتصادية الدولية (في مجال المبادلات التجارية، اتجاهات التصنيع، الأوضاع المالية والنقدية، نقل التكنولوجيا) وانعكاسات هذه التطورات على مستقبل التنمية في العالم العربي. وتكمن أهمية فهم هذه القضايا في أنه لم يعد من الممكن عزل اتجاهات ومستقبل عملية التنمية في العالم العربي عن حركة المتغيرات الاقتصادية العالمية. وأن إلمام الواعي بالاتجاهات والقوانين الجديدة التي تحكم حركة الاقتصاد العالمي يمكن أن يساعد على توضيح موقع الاقتصاد العربي من خريطة الصراعات العالمية بين الدول الغنية والدول الفقيرة حول إصلاح النظام الاقتصادي المالي وعلى تكوين نظرة نقدية للأشكال الجديدة للتقسيم الدولي للعمل التي بدأت تتبلور معالمها في السنوات الأخيرة نتيجة الدور المتنامي لنشاط وعمليات «الشركات دولية النشاط».

ويختص الجزء الثاني من الكتاب بإلغاء الضوء على المشكلات الاقتصادية العربية الراهنة، لا سيما تلك التي نشأت في أعقاب الطفرة الهائلة في «عوائد النفط» غداة حرب أكتوبر (تشرين ١) 1973. ونحاول في هدا الجزء أن نقدم للقارئ، بأسلوب مبسط، بعض التفسيرات الأولية للظواهر الاقتصادية التي تحيط بنا كمشاكل استثمار «الفوائض المالية العربية»، نمو ظاهرة المضاربات المالية والعقارية، وازدياد حدة الضغوط التضخمية في العالم العربي في «الأقطار المصدرة للنفط» و «الأقطار المصدرة للعمالة» على السواء.. ولا شك أن هذا التقييم الأولي لسلبيات وإيجابيات «الحقبة النفطية الجديدة» هو بمثابة تشخيص للأمراض الاقتصادية الجديدة التي أصابت الاقتصاد العربي خلال السنوات الأخيرة بهدف تلمس سبل تجاوز هذه المشاكل في المستقبل.

وقد خصصنا الجزء الثالث والأخير من هذا الكتاب لاستجلاء أبعاد وآفاق حركة التكامل الاقتصادي العربي ومستقبل العلاقات الاقتصادية العربية. وقد حرصنا أن يتسم منهج معالجتنا لقضايا التكامل الاقتصادي العربي في هذا الجزء بمنهج «الاقتصاد السياسي» الذي يطرح بوضوح، ودون مواربة، التناقضات والعقبات السياسية والاقتصادية التي تحكم

الأوضاع الراهنة في ضوء تشخيص موضوعي لواقع الوحدات القطرية التي يتشكل منها الاقتصاد العربي في مجمله. وقد حاولنا قدر الإمكان مناقشة الأفكار الرئيسية المتداولة في مجال التكامل الاقتصادي العربي واستبيان ما لها وما عليها.. . كذلك حاولنا أن نطرح في الفصل الأخير من هذا الكتاب بعض التصورات والأفكار (والتي لا تخلو من عنصر التكهن والتخمين) حول «عالم ما بعد النفط».

ولا شك أن الآراء والتحليلات الواردة في هذا الكتاب ما هي سوى محاولة أولى تحتاج لمزيد من التعميق والتمحيص والتصحيح على ضوء حركة الواقع الحي وخصوبة الحوار الخلاق الذي يدور بين الاقتصاديين العرب في ندواتهم ومؤتمراتهم حول قضايا المصير العربي المشترك.

وأني أود أن أشكر ختاما المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب بالكويت الذي أتاح لي فرصة نشر هذا الكتاب. كما أود أن أشكر الأستاذ الدكتور فؤاد زكريا مستشار سلسلة «عالم المعرفة» على تشجيعه لي للتعجيل بكتابة هذا المؤلف.

الكويت في ديسمبر (كانون أول) 1978.

محمود عبد الفضيل

الجزء الأول

التطورات الحديثة في العلاقات الاقتصادية الدولية

١ تحديات التنمية والدعوة لإقامة نظام اقتصادي دولي جديد

مع تنامي حركة الاعتراف بحق المستعمرات في الحصول على استغلالها السياسي غداة الحرب العالمية الثانية، لجأت الدول الرأسمالية المتقدمة إلى تطوير أشكال جديدة للتعامل مع دول العالم الثالث حديثة الاستغلال بحيث تضمن استمرار علاقات التبعية الاقتصادية، المالية، والتكنولوجية. ولذا فقد أكدت موجة الكتابات الاقتصادية الغربية المتوالية في مجال التنمية على ضرورة تقديم المساعدات المالية والغنية من جانب الدول الغربية وضرورة استمرار تدفق رؤوس الأموال الأجنبية للبلدان النامية بهدف إحداث دفعة قوية Big Push تكسر الحلقة المفرغة للفقر والتخلف. وفي هذا الإطار نشطت كتابات جيل كامل من خبراء التنمية الغربيين للتدليل على أن تدفقات رأس المال الخاص والتكنولوجيا الوافدة من البلدان الغربية المتقدمة يمكن لها أن تلعب دورا أساسيا منشطا لعملية تنمية وتعبئة موارد بلدان العالم الثالث.

غير أنه مع نهاية الستينات بدأت تلك المعتقدات والنظريات تسقط وتهتز تحت وطأة المشاكل الملحة والمتراكمة التي تواجهها البلدان النامية.. فرغم استمرار عمليات التنمية المستندة إلى رأس المال الأجنبي وتدفقات المساعدات المالية والفنية من جانب الدول الغربية، كان هناك في منتصف السبعينات حوالي 1200 مليون نسمة من سكان العالم الثالث ما زالوا يعيشون في مجتمعات ذات دخل منخفض يقل دخل الفرد الواحد فيها عن 200 دولار في السنة، كذلك كان هناك مئات الملايين من البشر ينطبق عليهم اصطلاح «ذوو الفقر المطلق» وفق التعبير السائد في الإحصاءات الحديثة للبنك الدولي، إذ كان هناك 1300 مليون من البشر لا تصلهم مياه صالحة للشرب أو أية خدمات صحية عامة. كذلك كان هناك 700 مليون نسمة يعانون من سوء التغذية الشديد و 250 مليون من سكان الحضر بدون مأوى مناسب لهم ومئات الملايين من العاطلين «بلا عمل منتج».

وقد نتج عن تفاقم هده المشاكل شعور متزايد لدى الحكومات وراسمي السياسات الاقتصادية في بلدان العالم الثالث بأن هناك مأزقا حقيقيا لعملية التنمية في بلدان العالم الثالث برغم اختلاف سياسات ونتائج عمليات النمو والتنمية باختلاف الظروف الموضوعية والخاصة بكل بلد على حده. فقد بدا مستحيلا أن يتم تحقيق مزيد من التنمية في ظل الهيكل السائد للعلاقات الاقتصادية الدولية، والذي تشكل عبر السنين للتعبير عن المصالح الاقتصادية للدول الرأسمالية المتقدمة.

فبغض النظر عن تباين الأوضاع المؤسسية والاقتصادية والسياسية لبلدان العالم الثالث، فقد ظل الغرب الرأسمالي مصدرا رئيسيا للإمداد بالمال والتكنولوجيا الحديثة والسلع الاستهلاكية المعمرة بالشكل الذي أدى لربط اقتصاديات معظم بلدان العالم الثالث ربطا وثيقا بعجلة النظام الاقتصادي الدولي الخاضع للسيطرة الغربية. فثلاثة أرباع حجم التبادل الخارجي لبلدان العالم الثالث يتجه إلى البلدان الغربية الأعضاء بمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECJ) بينما يبلغ نصيب التبادل التجاري بين دول العالم الثالث وبعضها البعض 15- 20 ٪ من حجم تجارتها الخارجية ويبلغ 5٪ فقط مع بلدان الكتلة الاشتراكية. كذلك فإن معظم مديونيات تلك البلدان هي للدول الغربية والمؤسسات المالية التي تسيطر عليها الدول

الغربية الكبرى، كما تحتفظ تلك البلدان بأرصدة واحتياطيات نقدية مقومة بالعملات الغربية الرئيسية.

وعلى ضوء المشاكل الاقتصادية المتراكمة خلال الفترة الممتدة فيما بين منتصف الخمسينات ومنتصف السبعينات يمكن تلخيص المشاكل الاقتصادية الرئيسية التي تواجه معظم بلدان العالم الثالث والتي نجمت عن اندماجها الكامل بالنظام الاقتصادي الدولي الغربي فيما يلي:

أ-ظلت حصيلة صادرات معظم بلدان العالم الثالث تأتي بصفة أساسية من مبيعات السلع الأولية التي لا يتمتع سوقها العالمي بالاستقرار مما يؤدي إلى تقلبات عنيفة في حصيلة الصادرات وبالتالي في مستويات النشاط والأداء الاقتصادي القومي. فالسلع الأولية، (باستثناء النفط)، انخفضت أسعارها النسبية إزاء السلع الصناعية بنسبة 10 إلى 20٪ فيما بين منتصف الخمسينات ومنتصف السبعينات. كذلك انخفض معدل الزيادة في حجم الصادرات بنسبة5 ٪ سنويا لصادرات المواد الغذائية و 4٪ بالنسبة لبقية المواد الخام في مقابل زيادة سنوية لمعدل نمو صادرات السلع الصناعية قدرها 10 ٪.

ب-تبين أنه من الصعب على الدول الآخذة في النمو تصدير السلع المصنعة إلى الأسواق الغربية على نطاق واسع في مواجهة المنافسة الشديدة من جانب البلدان الصناعية المتقدمة. وفي حالة القليل من المنتجات الصناعية (مثل المنسوجات والملابس والصناعات الجلدية)، حيث تسمح الأجور المنخفضة للأيدي العاملة في بلدان العالم الثالث بتخفيض تكلفة الإنتاج، واجهت بلدان العالم الثالث تصاعد إجراءات الحماية التي لجأت إليها حكومات الدول الغربية مؤخرا لحماية صناعاتها المحلية.

جـ-كانت المساعدات الخارجية أقل كثيرا من الأهداف المتواضعة التي حددتها المنظمات الدولية لعقدي التنمية الأول والثاني (1). كما أن معظم الزيادة في حجم السيولة الدولية اتجهت للدول الغربية الكبرى، بينما تعاقد العديد من بلدان العالم الثالث على ديون جديدة كبيرة الحجم أخذت فوائدها تشكل عبئا ثقيلا على موازين مدفوعاتها. فطبقا لتقديرات البنك الدولي كان حجم الدين العام الخارجي لـ 19 بلدا ناميا عند نهاية عام 1974 يفوق حجم حصيلة صادراتها السنوية. كذلك استغرقت فوائد الدين الخارجي

بالنسبة لـ23 بلدا من بلدان العالم الثالث ما لا يقل عن 10 ٪ من حصيلة صادراتها السنوية، بينما هناك بعض البلدان (من بينها مصر) تستغرق فوائد ديونها الخارجية ما بين 20 إلى 30٪ من حصيلة صادراتها السلعية السنوية.

وهكذا فإن ركود حصيلة صادرات السلع الأولية وعدم القدرة على تصدير السلع المصنعة على نطاق واسع وتزايد عبء فوائد الدين الخارجي تفاقمت كعوامل متشابكة أخذت تهدد بعرقلة مجهودات التنمية في معظم بلدان العالم الثالث. وإزاء هذه الأوضاع وجدت حكومات هذه البلدان نفسها معرضة لإغراء قبول المزيد من المساعدات والقروض وتدفقات رأس المال الأجنبي بغرض تغطية عجز موازين مدفوعاتها، ومن ثم تزايد ولوج معظم بلدان العالم الثالث «مصيدة الدين الخارجي» وبالتالي تزايد درجة اعتمادها على قنوات التجارة والتمويل الدوليين التي تسيطر عليها مجموعة الدول الغربية المتقدمة، وبذا دخلت عملية التنمية في العالم الثالث في «طريق مسدود».

وإزاء هذه التحديات أخذ يتسع بالتدريج نطاق الدعوة إلى تغيير نمط العلاقات الاقتصادية الدولية السائدة بين الدول الغربية الغنية ودول العالم الثالث الآخذة في النمو، والرغبة في الفكاك من أثار علاقات التبعية التجارية والمالية والتكنولوجية الجديدة. وقد استجمعت تلك الدعوة بعض عناصر القوة فيما بين لقاء باندونج عام 1955 ومؤتمر الدول غير المنحازة في الجزائر عام 1973. كذلك تم تأسيس «مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية» UNCTAD عام 1964 ليكون بمثابة «نقابة» لبلدان العالم الثالث (مجموعة الـ 77) وليمارس نشاطه كمنبر للتفاوض مع الدول الصناعية المتقدمة، نيابة عن بلدان العالم الثالث. ولكن رغم تعدد المؤتمرات التفاوضية لم تحرز المفاوضات بين الدول الصناعية المتقدمة وبلدان العالم الثالث في مجال التجارة والتنمية نتائج سريعة ضمن إطار المساومة الجماعية.

وقد جاء قرار منظمة الدول المصدرة للنفط (الأوبك) برفع سعر النفط عام 1974 لأربعة أمثاله ليضرب مثالا هاما لما يمكن إحداثه من تغير ملموس في ميزان القوى بين الدول الصناعية الغنية والدول المصدرة للسلع الأولية، إذ أتاح هذا القرار آفاقا جديدة لإعادة تشكيل العلاقات الاقتصادية الدولية

بين الدول الصناعية المتقدمة والدول المصدرة للسلع الأولية. فقد أوضح هذا القرار ضخامة ما يمكن أن تحصل عليه أية مجموعة من البلدان المصدرة للسلع الأولية إذا ما تمكنت من الإمساك بزمام السوق العالمية لسلعة استراتيجية لا يتمتع الغرب فيها بالاكتفاء الذاتي. كذلك أدى هذا القرار إلى ضرب فكرة احتكار الغرب للاحتياطات المالية الدولية-ولو على الصعيد النظري. كما لاحت في الأفق إمكانيات جديدة لأن تستخدم دول منظمة «الأوبك» قوتها الجديدة في المساومة في تدعيم المطالب الاقتصادية الأخرى لجبهة بلدان العالم الثالث مما سوف يساعد على دعم القوة التفاوضية الجماعية لبلدان العالم الثالث ككل.

وهكذا اكتسبت الدعوة إلى إقامة «نظام اقتصادي عالمي جديد» تأييدا متزايدا يبن بلدان العالم الثالث، حيث أخذ الوعي يترسخ لدى معظم تلك البلدان بأن تحررها الاقتصادي والسياسي الناجز إنما يتوقف على استعادة سيطرتها وسيادتها على مواردها الطبيعية واستخدام قوتها التفاوضية المتنامية لانتزاع المزيد من المكاسب وتعديل الهيكل السائد للعلاقات الاقتصادية الدولية. إذ أتاح ظهور مجموعة دول «الأوبك» كمركز ثقل مالي هام في النظام الاقتصادي الدولي الراهن فرصا جديدة «للمساومة التاريخية» أمام دول العالم الثالث لتدعيم مركزها التفاوضي كمجموعة في معرض سعيها لإصلاح الهيكل السائد للعلاقات الاقتصادية الدولية.

وتعتبر نقطة البدء الرسمية لهذا الجهد المنظم على الصعيد الدولي الطلب الذي تقدم به الرئيس الجزائري هواري بومدين-بصفته رئيسا للدورة الرابعة لمجموعة دول «عدم الانحياز»-إلى كورت فالدهايم السكرتير العام للأمم المتحدة بعقد دورة خاصة للجمعية العامة للأمم المتحدة لمناقشة قضية المواد الأولية وقضية التنمية في العالم الثالث. وساندت دول العالم الثالث-أو ما يسمى مجموعة السبع والسبعين-هذا الطلب مما أدى إلى انعقاد الدورة الخاصة السادسة للجمعية العامة للأمم المتحدة في أبريل (نيسان) ومايو (أيار) عام 1974 [2]. وقد أسفرت مناقشات الدورة عن إقرار وثيقتين تاريخيتين على جانب كبير من الأهمية هما: «إعلان بشأن إقامة نظام اقتصادي دولي جديد» (القرار رقم 3201) و «برنامج عمل من أجل إقامة نظام اقتصادي دولي جديد» (القرار رقم 3202).

وقد أكد الإعلان الخاص بإقامة نظام اقتصادي دولي جديد على ضرورة تغيير النظام الاقتصادي الدولي الراهن لأنه «قد ثبت أنه من المستحيل أن تحقق الأسرة الدولية تنمية متكافئة ومتوازنة في ظله، ولأن الهوة بين الدول المتقدمة والدول النامية ما زالت تتسع في إطار نظام أقيم في عصر لم تكن فيه معظم البلدان النامية موجودة كدول مستقلة، ويعمل في اتجاه استمرار التفاوت دائما». ثم يشير الإعلان بوضوح إلى أن «التغيرات التي لا رجعة فيها في علاقات القوى في العالم تقتضي ضرورة أن تشارك الدول النامية مشاركة إيجابية وكاملة ومتكافئة في صياغة وتطبيق كل القرارات التي تهم المجموعة الدولية».

أما برنامج العمل من أجل إقامة نظام اقتصادي دولي جديد فهو لا يخرج عن كونه جدول أعمال يشتمل على عشر نقاط تشكل القضايا الأساسية موضع التنازع، والتي يجب أن يدور حولها الحوار والتفاوض من أجل الوصول إلى الحلول المناسبة. وهذه القضايا العشر هي [3]:

1- المشكلات الأساسية المتعلقة بالمواد والسلع الأولية وأثرها على مستقبل التجارة والتنمية.

2- النظام النقدي الدولي ودوره في تمويل عمليات التنمية في الدول النامية.

3- مشكلات التصنيع في الدول النامية.

4- شروط وقواعد انتقال التكنولوجيا المتقدمة للبلدان النامية.

5- الإشراف والرقابة على عمليات الشركات الدولية العابرة للقوميات.

6- ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية.

7- تنشيط التعاون الاقتصادي بين الدول النامية.

8- مساعدة الدول النامية في ممارسة سيادتها الدائمة على مواردها الطبيعية.

9- دعم دور الأمم المتحدة في مجال التعاون الاقتصادي الدولي.

10- طرح برنامج خاص لمعونات طوارئ للدول التي تتضرر أكثر من غيرها من الأزمات الاقتصادية الدورية وكذلك الدول الأقل نموا والتي ليس لها منافذ بحرية.

بيد أن أهم قضايا إصلاح النظام الاقتصادي الدولي التي تخضع حاليا

لمناقشات واسعة في جميع المنتديات الدولية يمكن أن نجملها في ثلاثة مجالات: مجال السلع الأولية-مجال التنمية الصناعية-مجال التمويل والاقتراض الخارجي.

أ-السلع الأولية:

تهدف مجموعة بلدان العالم الثالث إلى تحقيق قدر من الاستقرار والزيادة في حصيلة صادراتها من السلع الأولية. إذ أنه كلما استقرت الأسعار العالمية واتسعت الأسواق التصديرية للسلع الأولية، أمكن للعديد من بلدان العالم الثالث أن ترفع من حصيلة النقد الأجنبي المتوافر لديها بما يساعد على زيادة مقدرتها الاستيرادية وتخفيف أزمة موازين مدفوعاتها.

ومن بين المقترحات المحددة التي قدمت في هذا المجال المشروع المقدم من السكرتارية العامة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية والمسمى «بالبرنامج المتكامل للسلع الأولية»، والذي يشتمل على 18 سلعة أولية تمثل حوالي 80٪ من إجمالي حجم التجارة في السلع الأولية (فيما عدا النفط)، وإيجاد صيغة مقبولة للتقييس أو«التأشير» indexation تسمح بربط أسعار صادرات السلع الأولية بأسعار واردات الدول النامية من السلع الصناعية والمصنعة.

وينادي مشروع «البرنامج المتكامل للسلع الأولية» بضرورة تكوين مخزون سلعي على الصعيد الدولي Buffer stock من السلع الأولية الأساسية يتم تمويله عن طريق صندوق دعم مشترك Common Fund يبلغ حجمه حوالي بليونين من الدولارات. كما ينادي البرنامج بضرورة التركيز على عقود توريد طويلة الأجل للسلع الأولية، وأن يكون هناك «تمويل تعويضي» للتعويض عن العجز الناجم عن انخفاض وتقلبات أسعار المواد الأولية، وعلى تطوير مساهمة البلدان النامية في عمليات تصنيع وتسويق السلع الأولية بهدف الاستحواذ على نصيب أكبر من القيمة المضافة وهوامش التسويق المتولدة أثناء مرحلتي التصنيع والتسويق للسلع الأولية.

وقد كان مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية المنعقد في دورته الرابعة (انكتاد 4) في مدينة نيروبي في شهر مايو-أيار 1976، ساحة ساخنة للنزاع والمناورات المكثفة حول مدى قبول فكرة إنشاء الصندوق المشترك لدعم

السلع الأولية. فبينما تعاطفت بعض الدول الغربية مثل السويد وهولندا والنرويج مع بعض وجهات نظر دول العالم الثالث حول هذا الموضوع، اتخذت مجموعة أخرى تضم الولايات المتحدة وألمانيا الغربية واليابان موقفا متشددا لا يريد أن يحيد قيد أنملة عن «آليات السوق»، ويرفض كل محاولة تستهدف تثبيت أسعار وضمان حصيلة صادرات السلع الأولية. بل لقد تقدم هنري كيسنجر-وزير الخارجية الأمريكية في ذلك الوقت-باقتراح مضاد غير محدد المعالم بخصوص إنشاء ما أسماه «بنك للموارد الطبيعية» على أسس تقليدية[4]. ونتيجة حدة النزاع والمناورات حول مشروع البرنامج المتكامل للمواد الأولية، الذي أعدته السكرتارية العامة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، وتبنته مجموعة السبع والسبعين، كان مؤتمر نيروبي ينفض دول التوصل إلى الاتفاق حول شيء يذكر بهذا الصدد. ولكن المؤتمر توصل في آخر لحظة إلى قرار يقر مبدأ إنشاء «الصندوق المشترك»-الذي هو بمثابة حجر الزاوية في البرنامج المتكامل للمواد الأولية-ويحدد بصفة مبدئية تسع عشرة سلعة يغطيها نشاطه، مع الإشارة إلى وجود اختلاف في وجهات النظر حول أهداف الصندوق المشترك وأساليب عمله [5]. ومع ذلك فما زالت المفاوضات متعثرة حتى الآن حول إنشاء هذا «الصندوق المشترك» وتوفير الموارد المالية اللازمة لتمويل عملياته وتطوير فعالياته.

ب-التنمية الصناعية:

تهدف معظم بلدان العالم الثالث في مجال التنمية الصناعية إلى الحصول على شروط أفضل «لشراء» و «نقل» التكنولوجيا الحديثة والمتقدمة وزيادة فرص بيع منتجاتها الصناعية في أسواق الغرب، بالإضافة إلى تحقيق قدر أكبر من التنظيم والرقابة على نشاط وعمليات الشركات الدولية العاملة داخل أراضيها. ونظرا لأن الدول الصناعية المتقدمة داخلة أصلا في صراع تنافسي شديد بين بعضها البعض لاقتسام السوق العالمية فهي ليست راغبة حقا في تقديم أسواقها لطرف ثالث هو البلدان النامية. والقناة الوحيدة المتاحة أمام دول العالم الثالث لتسويق منتجاتها والحصول على التكنولوجيا الحديثة كانت الشركات الدولية التي جذبتها العمالة الرخيصة في تلك الدول خلال السنوات الأخيرة. ومن ناحية أخرى،

فبافتراض أنه قد يتسنى لمجموعة أكثر تصنيعا من بلدان العالم الثالث غزو أسواق العالم الغربي المتقدم فإن ذلك، في حد ذاته، لن يؤدي سوى إلى تكثيف عملية التنافس بين بلدان العالم الثالث للاستحواذ على نصيب ملموس من رقعة السوق المحدودة دون أن يؤدي ذلك إلى زيادة ملموسة في دخل مجموعة بلدان العالم الثالث ككل.

جـ- التمويل والاقتراض الخارجي:

إن مشاكل المديونية الحادة لكثير من بلدان العالم الثالث، والصعوبات التي تواجهها بلدان الفائض في مجموعة بلدان «الأوبك» فيما يتعلق بإيجاد صيغة مضمونة ومرنة لاستثمار فوائض عائدات النفط، وعدم استقرار العملات الرئيسية للبلدان الصناعية المتقدمة يجعل المشاكل الراهنة للنظام المالي والنقدي الدولي مشاكل حيوية ومصدر قلق دائم للأطراف الدائنة والمدينة على السواء. فبلدان العالم الثالث تريد الاقتراض من الخارج بشروط ميسرة ودونما قيود تعسفية، بينما تبحث بلدان «الأوبك» والبلاد الغربية المقرضة ومؤسسات المال الدولية عن عنصري الربحية والأمان لاستثماراتها و قروضها الخارجية.

والقضية الجديرة بالفهم هنا هي أن إصلاح النظام النقدي الدولي الراهن لا يستلزم بالضرورة توزيعا أكثر عدالة للسيولة والائتمان الدوليين، إذ أنه إذا اتفقت الدول الغربية المتقدمة على مجموعة للقواعد المستقرة لحل مشاكل موازين مدفوعاتها يمكن لها آنذاك أن تحل الكثير من مشاكلها الراهنة دونما اضطرار لتقديم تنازلات كبيرة لبلدان العالم الثالث فيما يتعلق بإدارة النظام النقدي الدولي. بيد أنه في أعقاب النمو السريع لحجم الاقتراض الخارجي من أسواق المال الدولية لمجموعة بلدان العالم الثالث، فإن على بلدان العالم الغربي الغنية إيجاد صيغ جديدة لإعادة جدولة هذه الديون لتحاشي وقوع العديد من بلدان العالم الثالث في براثن الإفلاس الكامل والعجز عن السداد، وهذا لا يعني قط التوصل إلى شروط أفضل (أو أكثر تيسيرا) للسداد بل قد يكون العكس هو الصحيح. وهناك آمال كبيرة معلقة على قيام مجموعة بلدان «الأوبك» بتوفير قنوات جديدة للإقراض الخارجي للدول النامية بشروط ميسرة ولا سيما بعد إنشاء

«الصندوق الخاص» لمجموعة الدول المصدرة للنفط الذي يتخذ من مدينة «فيينا» مقرا له.

ولعله يبدو من العرض السريع السابق مدى ضآلة فرص التغيير أو الاتفاق السريع على العناصر الرئيسية لما يسمى ببرنامج «النظام الاقتصادي العالمي الجديد». والأسباب الكامنة وراء ذلك هي ذات الأسباب التي أعاقت إحداث تغيير ملموس في هيكل العلاقات الاقتصادية الدولية منذ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الأول الذي مضى عليه الآن خمسة عشر عاما، ألا وهو كون الأوضاع الاقتصادية الدولية الراهنة تعكس توازنا معينا للقوى على الصعيدين العالمي والمحلي. ولذا فإن القوة التفاوضية الجماعية لمجموعة بلدان العالم الثالث تتوقف على توافق مجموعة من المصالح المشتركة في الوقت الراهن على الأقل، ولكن هذا التوافق هو توافق مؤقت ومشروط للمصالح الآنية. أما بخصوص المستقبل القريب فإن الجبهة العريضة لبلدان العالم الثالث مهددة بالانفراط إذا ما تمكنت بعض بلدان العالم الثالث منفردة من تحسين وضعها النسبي في هيكل التجارة والتبادل الدوليين وبالتالي تزداد درجة ارتباطها بالنظام الاقتصادي الدولي الراهن-وقد تتبع بعض بلدان «الأوبك» الغنية هذا المسار.

ورغم ذلك فهناك إمكانية كبيرة متاحة لتغيير الأوضاع الراهنة فيما يتعلق بالسلع الأولية. ويعود ذلك إلى أنه بعد عقدين من تواجد «فائض عرض» من معظم السلع الأولية، كانت القفزة الهائلة لأسعار السلع الأولية خلال «الرواج السلعي» الكبير خلال السنوات 72- 973 ا بمثابة النذير إلى دول الغرب الصناعي بإمكانية حدوث عجز أو ندرة دورية في عرض هذه السلع والخامات الأساسية التي يعتمد عليها دولاب الإنتاج الصناعي الغربي. وإذا بشبح «مجاعة الطاقة» يلوح لأول مرة في الأفق نتيجة ما قد يترتب على عدم تدفق النفط أو ارتفاع سعره من تخفيض لمعدلات نمو الاقتصاديات الصناعية المتقدمة.

كذلك فإنه رغم أهمية استراتيجيات العمل والتفاوض الجماعية للبلدان النامية بالشكل الذي تطرحه سكرتارية مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية من أجل تحقيق تغيير نسبي في علاقات القوى بين الدول الغنية والدول الفقيرة في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية، فإن ميدان الصراع الحقيقي

سيظل في مجال السيطرة على مؤسسات وشبكات التجارة الدولية وقنوات التمويل الدولية. فالبلدان المتقدمة الغنية تخشى من أي تغير محتمل في ميزان القوى قد يؤدي إلى الإقلال من درجة اعتماد الدول النامية في العالم الثالث على الهيكل الحالي لتدفقات التجارة الدولية وقنوات التمويل الدولي، بما يهدد بانفلات مقدرات الأمور من بين يديها بعد قرون طويلة من السيطرة المطلقة على هيكل التجارة والتمويل الدوليين.

وهنا يكمن التحدي التاريخي الجديد، إذ أنه للمرة الأولى تتاح فرصة تاريخية فريدة لخلق قنوات جديدة للتمويل الدولي من خلال توافر إمكانيات تحويل جزء هام من الفوائض المالية لبلدان «منظمة الأوبك» لأغراض الاستثمار الإنتاجي طويل الأجل، وتغطية العجز في موازين المدفوعات دون أن تكون هناك ضرورة للمرور بالقنوات التقليدية للتمويل التي تخضع لسيطرة الدول الكبرى سواء أكانت مجموعة المصارف الكبرى أو مجموعة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، والتي تعكس بصفة أساسية المصالح الاقتصادية الغربية للبلدان الرأسمالية المتقدمة. إلا أن هذه الإمكانية الهائلة ستظل غير مستغلة إلى درجة كبيرة طالما افتقدت دول «الأوبك» المؤسسات المالية الملائمة والتصور الاستراتيجي اللازم لهذا الغرض.

وعلى ذلك فإن التحدي القائم الآن على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية بين الدول الغنية والدول الفقيرة هو تحد جاد يأخذ أبعادا جديدة لم تكن متوافرة من قبل. إلا أن القوة التفاوضية الجماعية لبلدان العالم الثالث ما زالت محك اختبار حقيقي في مؤتمر التعاون الاقتصادي الدولي الذي تجرى جلساته في العاصمة الفرنسية تحت اسم «حوار الشمال والجنوب». وما زال الترقب قائما بخصوص مدى قدرة المجموعات الأخرى للبلدان المصدرة للسلع الأولية في تكوين «جمعيات منتجين» فعالة على غرار منظمة «الأوبك»، وما إذا كانت دول «الأوبك» الغنية ستستخدم قوتها المالية لدعم مطالب إصلاح النظام الاقتصادي العالمي التي تلح عليها مجموعة بلدان العالم الثالث النامية أم ستنضم تدريجيا إلى «نادي الدول الغنية».. تاركة خلفها بقية دول العالم الثالث الأخرى ترزح في أغلالها وبؤسها.

2 الأشكال الجديدة للتقسيم الدولي للعمل وأنماط التصنيع الهامشي

يشهد الاقتصاد العالمي منذ أواخر الستينات اتجاهات جديدة متنامية نحو أشكال جديدة للتقسيم الدولي للعمل بين البلدان الصناعية المتقدمة وبين بلدان العالم الثالث الآخذة في النمو. ولعل العنصر الديناميكي المحرك لهذه التحولات الجديدة التي طرأت على بنية وطريقة عمل الاقتصاد الدولي هو نمو واتساع حجم نشاط وعمليات الشركات الدولية العابرة للقوميات Transnational Firms، إذ تنشط هذه الشركات في عملية إعادة صياغة التقسيم الدولي للعمل من خلال تدويل الإنتاج وإعادة توطين الإنتاج الصناعي على الصعيد العالمي.

ولذا فقد رأينا تخصيص هذا الفصل لمناقشة الاتجاهات الجديدة للتقسيم الدولي للعمل، وبالأخص هجرة الأنشطة الصناعية «كثيفة العمالة» من المراكز الصناعية التقليدية الكبرى إلى بلدان العالم الثالث النامي وآثار ذلك على مستقبل التنمية

العربية.

أولا: الاتجاهات الجديدة للتقسيم الدولي للعمل

لعل من أبرز الحوافز التي دفعت دول الغرب الرأسمالي إلى توجيه استثماراتها إلى دول العالم الثالث خلال الفترة الكولونيالية رغبتها في أن تتحكم وتسيطر على مصادر الطاقة والمواد الخام والسلع الزراعية التي يعتمد عليها بصورة أساسية استمرار الإنتاج في المراكز الصناعية المتقدمة[1]. على أن هذا النمط التقليدي للاستثمار الخارجي لم يعد طابعا أساسيا يميز النشاط الاستثماري للشركات الدولية في النصف الثاني من القرن العشرين.

ففي الأعوام الأخيرة استحوذت استثمارات القطاع الصناعي على النصيب الأكبر من الإضافات الجديدة للاستثمار المباشر للدول الصناعية المتقدمة في المناطق الأقل نموا. وحتى عام 1970 كان نصيب الاستثمارات الصناعية حوالي 38٪ من جملة الاستثمارات الغربية فيما وراء البحار، حيث دخلت معظم الشركات الدولية الكبرى القطاع الصناعي في هذه المناطق سواء من خلال التصنيع للتصدير (غالبا لنفس البلاد الصناعية المتقدمة التي قدم منها الاستثمار)، أو التصنيع ضمن برامج «الإحلال محل الواردات» التي تهدف إلى إشباع حاجات الأسواق المحلية المتمتعة بالحماية. وقد غدا التوسع في الأنشطة الصناعية التصديرية في بلدان العالم الثالث منذ منتصف الستينات من أبرز الأشكال الجديدة للتقسيم الدولي للعمل.

ويمكن النظر إلى هذه الاتجاهات الحديثة في التقسيم الدولي للعمل من زاوية كونها انعكاسا للأزمة البنيانية الحادة التي تمر بها الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة والتي اتسمت بهبوط في معدل نمو الإنتاجية ومعدل الربحية بالإضافة لحالة «الكساد التضخمي» الشاملة [2]. وتشير بعض التحليلات إلى أن فترة التوسع والرواج الاقتصادي التي أعقبت الحرب العالمية الثانية في البلاد الرأسمالية المتقدمة قد استندت في الأساس إلى «ثورة تكنولوجية ثالثة» مكنت تلك البلدان من رفع كفاءة عملياتها الإنتاجية بما ساعد على رفع معدلات الأجور الحقيقية وتعظيم الأرباح المحققة في آن واحد. وعند منتصف الستينات بدأت إمكانيات هذه الثورة تستنفد

أغراضها ولم تعد التغيرات في الفنون الإنتاجية Technical changes ممكنة على النحو والمستوى السابقين (أي لم يعد الاستثمار الجديد مصحوبا بخفض ملموس لتكلفة الإنتاج).

ولكي يمكن الحفاظ على مستويات الربحية السابقة في ظل هذه الظروف الجديدة كان لا بد من تخفيض الأجور الحقيقية للعاملين.. ولقد قاوم العمال في البلدان الرأسمالية المتقدمة بضراوة مثل هذه المحاولات عن طريق استمرار مطالبتهم بأجور نقدية أعلى وبرفض أي تخفيض في مستويات معيشتهم. ونتيجة لذلك انتهت المرحلة التوسعية التي أعقبت الحرب العالمية الثانية ودخلت الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة منذ أواخر الستينيات مرحلة جديدة أصبح من الصعب فيها رفع الإنتاجية والاحتفاظ في المراكز الصناعية المتقدمة بنفس مستويات الربحية السابقة. وكنتيجة لهذه الأزمة البنيانية للاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة غدت الحاجة ملحة لإعادة صياغة تقسيم العمل الدولي وإعادة توزيع الأنشطة الصناعية على الصعيد العالمي.

ولكن قد يكون من الخطأ تفسير الاتجاهات الجديدة في التقسيم الدولي للعمل بالاستناد فقط إلى مقولة هبوط «معدلات الربح» في المراكز الصناعية المتقدمة. إذ أنه من الضروري تفهم تلك النزعة كجزء من عملية ديناميكية أبعد مدى تمس بنية وطريقة أداء الاقتصاد العالمي في عصر الشركات الدولية العابرة للقوميات.

فلقد أدت عملية تمركز رأس المال والقوة الاقتصادية في البلاد الصناعية الكبرى إلى سيطرة الشركات الدولية على إدارة رأس المال الدولي وعلى عمليات تنظيم الإنتاج ومنافذ التوزيع على الصعيد العالمي، وهكذا فإن ما يلاحظ اليوم من «إعادة توزيع» للأنشطة الصناعية على الصعيد العالمي إنما يمثل جزءا لا يتجزأ من الاستراتيجية الجديدة الشاملة للشركات الدولية لتدويل الإنتاج الصناعي. وقد ساعد على ذلك التطورات الفنية والتكنولوجية الحديثة في العديد من الصناعات التقليدية والحديثة، حيث أصبح من الممكن تجزئة العمليات الصناعية المعقدة إلى سلسلة من العمليات البسيطة بالشكل الذي جعل في مقدور قوة العمل «غير الماهرة» تلقى التدريب اللازم للقيام بالعمليات الإنتاجية المطلوبة.

وباختصار فإن «قانون الحركة» الجديد الذي يحكم التقسيم الدولي الجديد للعمل يعمل في اتجاهين: «أما أن ينتقل العمل الرخيص من بلدان العالم الثالث إلى حيث يتواجد رأس المال الصناعي في المراكز الصناعية المتقدمة (هجرة العمالة)، وأما أن يتم تصوير رأس المال الدولي إلى مناطق العمل الرخيص في البلدان العالم الثالث (الصناعات الهاربة run-away industries)».

وفي هذا الخصوص تجدر ملاحظة التناقض بين السياسات الاقتصادية للولايات المتحدة واليابان من ناحية، حيث تعمل الشركات الدولية على نقل العمليات الصناعية «كثيفة العمل» من بلد المركز إلى محيطها الاقتصادي الخارجي (إلى «القواعد التصديرية» في غرب المحيط الهادي وأمريكا اللاتينية)، ودول أوروبا الغربية من ناحية أخرى، حيث يتم استيراد جيش من الأيدي العاملة منخفضة الأجر من بلدان جنوب وشرقي البحر الأبيض المتوسط للقيام بمجموعة متنوعة من الأعمال الصناعية الأقل مهارة [3].

ثانيا: التوسع في إنشاء «القواعد التصديرية»

من الاتجاهات الملحوظة بوضوح في عملية إعادة صياغة التقسيم الدولي للعمل تلك التي تتخذ شكل التوسع في إنشاء «القواعد التصديرية» export-platforms في بلدان العالم الثالث. ولعل أفضل تعريف لمعنى «القاعدة التصديرية» هو ذلك الذي قدمته لجنة التعريفة الجمركية الأمريكية في عام 1973، إذ جاء في هذا التعريف:

«إن إمكانية استخدام العمل غير الماهر في الخارج تتيح لبعض الصناعات فرصة الهجرة إلى البلدان «ذات الأجر المنخفض» والتي وصلت إلى مستوى من التنمية يجعلها مستعدة لاستقبال هذه الصناعات، وذلك دونما انحراف ملحوظ عن مستويات الإنتاجية السائدة في الولايات المتحدة».

وتقوم استراتيجية الشركات الدولية على خلق «قواعد تصديرية» هامة في مناطق الأجر المنخفض بحيث يتم «إعادة تصدير» السلع المصنعة هناك إلى أسواق بلد المركز الأم. وبالإضافة إلى ذلك تقوم «قواعد التصدير» هذه بدور هام «كمراكز تموين»Supply centres لأسواق إقليمية معينة (أستراليا-أفريقيا-الشرق الأوسط-أمريكا الوسطى) بما يسمح بتخفيض تكلفة النقل

والمناولة إلى أدنى الحدود مع تفادي مخاطر تأخر وصول السلع المشحونة في الموعد المحدد لأسواقها النهائية.

ولقد حدث التوسع الكبير لهذه «القواعد التصديرية» في منطقة غرب المحيط الهادي وجزر الكاريبي وبعض بلدان أمريكا اللاتينية الكبرى مثل المكسيك والبرازيل. ويغطي نشاط الشركات الدولية في هذا المجال نطاقا متسعا من السلع الصناعية يمتد من الأدوات الكهربائية والهندسية والسيارات وقطع الغيار وآلات التصوير إلى منتجات البلاستيك ولعب الأطفال والباروكات. ويمكن تكوين فكرة أولية عن أهمية «القواعد التصديرية» بالنسبة للصناعات القائمة في الولايات المتحدة من واقع أن مجموع فروع الشركات الدولية التي تتخذ مقرها الرئيسي في الولايات المتحدة أصبحت في عام 1968 مصدرا في الأسواق العالمية بنفس وزن ألمانيا الغربية وضعف طاقة اليابان التصديرية، وإن الكثير من هذه الصادرات تتوجه لأسواق الولايات المتحدة نفسها.

ويمكن تفسير هذا التوسع في الاستثمارات في «القواعد التصديرية» والمناطق الحرة الصناعية في البلدان الأقل نموا (أنظر جدول رقم (2- 1) من جانب الشركات الدولية برغبتها المتزايدة في أن تتحكم وتسيطر على قوة العمل في هذه البلدان [4].

وبمقارنة المستوى المنخفض للأجور النقدية المدفوعة عن ساعة العمل لعمال بلاد العالم الثالث، حيث تتواجد «القواعد التصديرية»، بمعدلات الأجر النقدية للعمال الصناعيين السائدة في البلاد الرأسمالية المتقدمة (أنظر جدول رقم (2- 2))، تكون نفقة الأجر الفعلية لكل وحدة من وحدات المنتج wage-cost per unit of output النهائي من الصناعات المقامة ببلاد العالم الثالث إذ بدرجة كبيرة من تلك الموجودة في البلاد الصناعية المتقدمة [5].

ومع ذلك فإن توافر الأيدي العاملة الرخيصة لا يخرج عن كونه أحد العوامل المؤثرة على قرارات الشركات الدولية حول «إعادة توطين» الأنشطة الصناعية من البلد الأم إلى البلدان الأقل نموا. إذ أن هناك العديد من العوامل الأخرى المؤثرة على قرارات الشركات في هذا المجال مثل إمكانيات التهرب الضريبي ونوعية «العلاقات الصناعية»، «قوانين العمل» المطبقة[6]، ومدى إمكانية عدم الالتزام بالقيود الخاصة بالمحافظة على البيئة وحمايتها

جدول رقم (2 – 1)
نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة مختارة من "القواعد التصديرية" بآسيا (67–1972)

البلد	1967	1972	نسبة الزيادة المئوية
	(بملايين الدولارات الأمريكية)		
هونج كونج	65	400	615%
كوريا الجنوبية	17.5	300	1744%
ماليزيا	103	300	291%
سنغافورة	40	150	375%
تايوان	88	500	568%

المصدر : مكتب العمل الدولي ، **تقرير عن آثار المشروعات الدولية على العمالة والتدريب** (جنيف ، 1976) .

(1) تشير المؤشرات المتاحة عن إنتاجية العمل في بلاد العالم الثالث عن مضارعة هذه الإنتاجية المستويات السائدة في البلاد الصناعية المتقدمة في العمليات الإنتاجية المشابهة .

من التلوث، الخ.. وفي هذا الصدد، قد يكون من المفيد الاستشهاد بنشرة أصدرتها وزارة التجارة والصناعة في «هونج كونج» تتحدث عن أسباب جاذبية هونج كونج بالنسبة للمستثمر الأجنبي، حيث عددت الأسباب على النحو التالي:-

أ-مهارة عمال هونج كونج ومثابرتهم وقابليتهم للتكيف السريع.

ب-مستوى للأجر منخفض نسبيا إذا ما قورن بالمعدلات السائدة في اليابان والبلاد المتقدمة الأخرى.

جـ-التدخل الحكومي المحدود للغاية في النشاط الإنتاجي والاقتصادي عامة.

د-موقع جغرافي ممتاز للتسويق والتصدير.

هـ-نظام مصرفي فعال وكذلك خدمات شحن وغيرها من الخدمات الضرورية.

و-المعاملة التفضيلية المقررة لمنتجات هونج كونج في أسواق المملكة المتحدة ودول الكومنولث.

جدول رقم (2 –2)

متوسط العائد النقدي عن ساعة عمل للعمال القائمين بتشغيل أو تجميع سلع أمريكية في خارج وداخل الولايات المتحدة

	متوسط عائد العمل عن ساعة عمل بالخارج (بالدولارات)	متوسط عائد العمل عن ساعة عمل داخل الولايات المتحدة (بالدولارات)	عائد ساعة العمل بالخارج منسوباً إلى عائد ساعة العمل في الولايات المتحدة
منتجات كهربائية استهلاكية			
هونج كونج	0.27	3.13	11.8 %
المكسيك	0.53	2.31	24.4 %
تايوان	0.14	2.56	18.2 %
أجزاء المعدات المكتبية			
هونج كونج	0.30	2.92	9.7 %
المكسيك	0.48	2.97	16.2 %
كوريا الجنوبية	0.28	2.78	10.1 %
سنغافورة	0.29	3.36	11.6 %
تايوان	0.38	3.67	9.8 %
أجزاء من قاطرات			
هونج كونج	0.28	2.48	10.3 %
جامايكا	0.3	2.23	7.4 %
المكسيك	0.61	2.56	24.2 %
توابع لهولندا	0.72	3.33	40.6 %
كوريا	0.33	3.32	10.2 %
سنغافورة	0.29	3.36	11.6 %

تابع جدول (2 –2)

ملابس				
هندوراس البريطانية	0.28	2.11	13.3	%
كوستاريكا	0.34	2.28	14.9	%
هندوراس	0.45	2.27	19.8	%
المكسيك	0.53	2.29	23.1	%
ترينداد	0.4	2.49	16.1	%

المصدر :

United States Tariff Commission, Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 and 806.30 of the Tariff Schedules of the United States (Washington, 1970)

ثالثا: الشركات الدولية وأنماط «التصنيع الهامشي»

كان المنطلق الرئيسي في استراتيجيات التصنيع والتنمية في بلدان العالم الثالث هو الرغبة الجادة في تصفية «البنية الأحادية» للاقتصاد الوطني، تلك البنية المعتمدة على المعدن الوحيد أو المعتمدة على المحصول الوحيد الموروثة من «الفترة الكولونيالية»، وتجاوز هذه البنية عن طريق تطوير جهاز إنتاجي أكثر تطورا وتنوعا وديناميكية. وفي هذا الإطار احتلت «قضايا التصنيع» مكانا هاما في المناقشات الدائرة حول التنمية في بلدان العالم الثالث.. وتاريخ التصنيع في معظم بلدان العالم الثالث هو تاريخ «نموذج الإحلال محل الواردات»، وهناك خبرة تاريخية متراكمة في هذا المجال لا سيما في بلدان أمريكا اللاتينية حيث تمت عملية التصنيع هناك منذ الثلاثينات وفق نموذج «الإحلال محل الواردات» والذي يهدف بالأساس إلى إشباع حاجات السوق المحلية في ظل درجة عالية من الحماية الجمركية. وقد طبقت تلك السياسات التصنيعية في أمريكا اللاتينية على نطاق واسع في الخمسينات وحتى منتصف الستينات حيث بدأت تجربة التصنيع من خلال إحلال الواردات تمر بأزمة هيكلية واضحة، وفشلت كاستراتيجية للتصنيع في تغيير البنية الاقتصادية القديمة بشكل جوهري، إذ أصبحت تلك البلدان «نصف مصنعة» semi-industrialised تقف في منتصف الطريق

عاجزة عن استكمال باقي حلقات التصنيع. واليوم عندما يجري طرح استراتيجيات للتصنيع من خلال التصدير في بلدان العالم الثالث لا بد من وضع المشكلة في إطارها الصحيح، أي في الإطار العام للعلاقات الاقتصادية الدولية السائدة. فالوعي الحقيقي بدور الشركات الدولية واستراتيجيتها العامة على المستوى العالمي ونظرتها العامة للتقسيم الدولي الجديد للعمل (أو لما يسمى إعادة هيكلة التقسيم الدولي للعمل) أصبح ضرورة يجب أن نعيها بوضوح حتى لا تختلط علينا الرؤية التاريخية للأمور.

ويمكن لنا تعديد بعض أنماط «التصنيع الهامشي» التي تعكس بشكل واضح الأشكال الجديدة للتقسيم الدولي للعمل التي تفرضها الشركات الدولية في العديد من البلدان النامية، فهناك نموذج «التجهيز الصناعي الأولي» Simple processing، حيث تقتصر عمليات التصنيع على عمليات تحضيرية أو تجهيزية للمواد الخام قبل تصديرها للخارج. كذلك هناك نموذج آخر يقوم على «التصنيع في وسط الحلقة الإنتاجية» وأهم مثل لذلك صناعة المكونات أو صناعة الأجزاء Components حسب ما تقتضيه اعتبارات الاستراتيجية الكلية للشركات دولية النشاط: مثلا تصنيع موتور السيارة في بلد ما وتصنيع جسم السيارة في بلد آخر والفرامل في بلد ثالث ثم يجري تجميع كل هذه الأجزاء في بلد رابع، حسب ما تمليه اعتبارات الربحية والمزايا النسبية في تقسيم العمل. وينتج عن ذلك أن تكامل عناصر العملية الإنتاجية لا يتم على مستوى البلد الواحد بل على مستوى العالم كله، مما يؤدي إلى تقطيع أوصال الهيكل الإنتاجي الوطني، وبذا نصل للنموذج الثالث للتصنيع الهامشي الذي يقوم على نشاطات «آخر الحلقات الإنتاجية» مثل عمليات تجميع السيارة أو تجميع الأجهزة الإلكترونية والأدوات الكهربائية. والنتيجة الواضحة لهذه الأنماط من التصنيع الهامشي هي كسر حلقات وعناصر التشابك الاقتصادي داخل الجهاز الإنتاجي الوطني، وبالتالي تقويض مقومات عملية التنمية المستقلة ذاتية-المركز Auto-Centred Development، ويؤدي ذلك بدوره إلى مزيد من التفكك في عناصر الجهاز الإنتاجي وتعميق الثنائية في البناء الاقتصادي.

وقد يبدو لبعض راسمي السياسة الاقتصادية في البلدان الآخذة في النمو أن تلك الأنماط الجديدة للتصنيع تمثل أسهل البدائل المتاحة في

مجال التصنيع وأكثرها تحقيقا لرغبتها في زيادة صادراتها المصنعة وحل مشاكل موازين مدفوعاتها. ولكننا إذا ما وضعنا الأمور في سياقها التاريخي، فإننا نجد أنفسنا بصدد مرحلة جديدة في تطور الاقتصاد العالمي، حيث تتم الأشكال الجديدة للنشاطات الصناعية التصديرية في إطار صناعات دولية متكاملة تكاملا رأسيا، تنتشر أقسامها ومرافقها في كافة أرجاء العالم. وبعبارة أخرى، بينما يتم انتشار الأنشطة التشغيلية والعمليات الصناعية في معظم أرجاء العالم على أساس «لا مركزي»، تظل عمليات اتخاذ القرارات فيما يتعلق بتحديد ما يجب إنتاجه وكيف وأين يتم، ممركزة إلى أبعد حد في المركز الرئيسي للشركة الدولية. وهكذا فإننا نشهد، مع مرور الزمن، ظهور تقسيم دولي للعمل بصورة هرمية بين الأقاليم الجغرافية المختلفة للعالم بما يتلاءم مع التقسيم الرأسي للعمل داخل الشركة الدولية ذاتها. وفي الواقع، مع ازدياد درجة الاندماج الرأسي الدولي للصناعة، فإن المخاطر المرتبطة بتوقف الإمدادات الخاصة بمستلزمات الإنتاج والمكونات المختلفة اللازمة لحسن سير وتشغيل الصناعة في أي موقع من مواقع الإنتاج في بلدان العالم الثالث تزداد بالشكل الذي يمكن أن يؤدي إلى توقف العمل واضطراب الإنتاج في أجزاء مختلفة من العالم.

ونتيجة لهذه الاعتبارات تصبح اعتبارات «الاستقرار والأمن السياسي» من بين أهم العوامل التي تحكم قرارات الشركات الدولية عند اختيار بلد معين «كقاعدة تصديرية» لتوطين الأنشطة الصناعية ذات الوجهة التصديرية، وللتقليل من مخاطر اضطراب نشاطها الإنتاجي المترابط على الصعيد العالمي. وهنا تجدر ملاحظة أن معظم المحاولات الناجحة في هذا الخصوص إنما تقع في مناطق نامية ذات روابط سياسية أو جغرافية قوية ببلاد الغرب الرأسمالي (مثل تايوان، كوريا الجنوبية، هونج كونج، سنغافورة، البرازيل، المكسيك).

ولذا فمن المتوقع نتيجة لذلك أن تعزف الشركات الدولية عن بلدان العالم الثالث الآخذة في النمو والتي تفشل في استيفاء شرطي «الاستقرار السياسي» و «الربحية»، وبالتالي ستكون هناك عملية دائمة «لإعادة توطين» الأنشطة الصناعية إلى مناطق أخرى أكثر أمنا، من الناحية السياسية. وبذا ستكون البلاد النامية المرتبطة بأنماط «التصنيع الهامشية» عرضة

للقرارات المتغيرة التي تتخذها الشركات الدولية بشأن إعادة توطين المشروعات والعمليات الصناعية على ضوء الاعتبارات الكلية للربحية والأمن السياسي.

ولذا فإن بعض المحللين الاقتصاديين يرون أن المخاطر والتقلبات في مستوى النشاط الاقتصادي التي يمكن أن يتعرض لها الاقتصاد القومي في ظل هذه الظروف المتغيرة لا تختلف نوعيا عن مخاطر عدم الاستقرار الاقتصادي الناجمة عن تقلب حصيلة صادرات السلع الأولية نتيجة الدورات الاقتصادية التي تصيب الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة في ظل أنماط تقسيم العمل التقليدية المرتبطة بإنتاج وتصدير السلع الأولية [7].

ولا يقتصر الأمر على أن تلك «الصناعات المجتزئة» ذات التوجه التصديري تتمتع بدرجة عالية من «الانفصامية» عن بنية الاقتصاد الوطني- حيث لا تعتمد على مستلزمات إنتاج محلية كما لا تقوم بالإنتاج للسوق المحلية-بل من الممكن أيضا أن تؤدي إلى اعتماد جانب هام من النشاط الاقتصادي وحصيلة النقد الأجنبي في البلد المضيف على «مدخلات إنتاجية» وأسواق تصديرية، ليس للمخطط الوطني سيطرة عليها. وفي مثل هذه الحالات تصبح «القوة الاقتصادية» للبلد النامي الذي يقوم بتصنيع أجزاء محددة من منتج نهائي «أو عمليات تشغيلية وسيطة» أقل من تلك المتوافرة حتى لبلد مصدر للسلع الأولية، بحيث أن البلد المصدر لسلعة أولية كالنحاس أو الكاكاو مثلا يمكن لها، عند الضرورة، أن تجد فرصة لتسويق منتجاتها في السوق العالمية أو مقايضة منتجاتها مع الدول الاشتراكية أو استهلاك منتجاتها محليا إذا ضاق بها الحال.

ومن ناحية أخرى فإن التخصص في تصنيع المكونات أو «السلع النصف المصنعة» للاستفادة من الوفرة النسبية للعمل الرخيص في «عملية إنتاجية» معزولة-يتم استيراد كافة مستلزماتها الأخرى من الخارج-يحرم البلد المضيف من الآثار التراكمية المرغوب في تولدها في البلد المضيف. إذا أن مثل هذه «الأنشطة التصنيعية» التي تتدرج ضمن استراتيجيات تدويل الإنتاج الصناعي لشركات الدولية تظل «نشاطات منعزلة» غير متشابكة مع الجهاز الإنتاجي للبلد المضيف [8]. يضاف إلى ذلك أن تلك «الواحات أو الجزر التصديرية» export-enclaves الجديدة تظل إلى حد كبير مكملة لاقتصاديات بلدان المركز

المستثمر مما يعمق ثنائية البنيان الاقتصادي في البلدان الآخذة في النمو[9].

رابعا: استراتيجية التنمية المستقلة في مواجهة مخططات الشركات دولية النشاط

حاولنا في العرض السابق توضيح بعض الجوانب المميزة للاتجاهات الجديدة نحو إعادة صياغة أشكال التقسيم الدولي للعمل ببن البلدان الصناعية المتقدمة وبلدان العالم الثالث الآخذة في النمو. وأوضحنا أن العامل المحرك في هذا الاتجاه هو الشركات دولية النشاط والتي أحدثت تحولا جوهريا في بنية وطريقة عمل النظام الاقتصادي الدولي منذ الستينات.

وتبدو معظم حكومات دول العالم الثالث غير قادرة حتى الآن على الإمساك بالجوانب المختلفة للتغيرات الجديدة في الاقتصاد العالمي التي يحدد وجهتها توسع ونمو نشاط وعمليات الشركات العابرة للقوميات. إذ أنه في معظم الحالات تقوم هذه الشركات بالعمل والتخطيط إلى مدى يتجاوز بكثير الأفق التخطيطي لحكومات هذه الدول.

وكنتيجة لهذه التحولات الجديدة في بنية الاقتصاد الدولي لم تعد جدليات التخلف-التنمية وعلاقات التبعية-قاصرة على النمط التقليدي للتقسيم الدولي للعمل، حيث تخصصت الدول الصناعية المتقدمة في إنتاج السلع «الصناعية» بينما أجبرت دول العالم الثالث على إنتاج وتصدير المواد الخام والسلع الأولية، وهو ما تم التركيز عليه في تحليلات مدرسة أمريكا اللاتينية منذ أواخر الأربعينات. إذ أنه في ظل الإطار المتغير للتقسيم الدولي للعمل، يمكن النظر إلى استعداد الولايات المتحدة للتخلي عن معارضتها لنظام التفضيلات المعمم للصادرات الصناعية الوافدة من الدول الأقل نموا Generalised system of preferences-الذي نادت به وكافحت من أجله السكرتارية العامة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (انكتاد)- يمكن النظر إلى هذا الاستعداد على أنه خطوة محسوبة بذكاء تتفق مع الوقائع الجديدة لتدفقات التجارة الدولية، حيث أن جزءا هاما من صادرات السلع الصناعية الوافدة من بلدان العالم الثالث على السوق الأمريكية هي من إنتاج فروع المشروعات المشتركة التي أنشأتها الشركات الدولية التي

تنتسب للولايات المتحدة في تلك البلدان [10].

وتشكل هذه التطورات الجديدة بدورها تحديا هاما لقدرة حكومات البلاد النامية في العالم الثالث على التخطيط والإدارة المستقلة لنشاطاتها التصنيعية والفنية والتصديرية بمعزل عن نفوذ ونشاطات الشركات الدولية. إذ تجد معظم حكومات دول العالم الثالث نفسها عاجزة عن مواجهة وملاحقة التطورات السريعة في طريقة أداء الاقتصاد العالمي، تلك التطورات التي يحدد وجهتها توسع نشاط وعمليات الشركات دولية النشاط، مما حدا بالبعض أن يطلق بحق على هذا العصر «عصر الشركات دولية النشاط». The age of Transnational Corporation.

ومن ناحية أخرى ينتج عن نشاط الشركات الدولية تمزيق لأوصال الثقافة الوطنية واضطراب لنظام القيم السائدة في البلدان النامية ومسخ لعملية المزج أو المواءمة بين «الأصالة» و «المعاصرة» في تلك البلدان. فالشركات الدولية بنشاطاتها المتنوعة المتداخلة تمثل وسيطا ناقلا لقوانين ونظم وثقافات تؤكد كل يوم «قيم المجتمع الاستهلاكي» التي تقوم على اللهث وراء مستويات «الرفاه الغربي» دون الوعي بأن هذه المستويات قد تحققت بعد قرون من التراكم المادي والحضاري والتضحيات الكبيرة.

ومن وجهة نظر العالم العربي فإننا نجد أن هذه التطورات الاقتصادية الدولية العامة تطرح بدورها تحديا جديدا على الوطن العربي، مما يستدعي تحديد العناصر الأساسية لاستراتيجية تنمية مستقلة تقوم على تحقيق قدر أكبر من «التكامل الاقتصادي العربي» و «الاعتماد الجماعي على النفس». فحيث أن الشركات الدولية العملاقة تعتبر مشروعات خاصة تنظم الإنتاج على الصعيد العالمي متجاوزة بذلك كل الحدود القومية، فإن نقيضها لا بد وأن يكون التنظيمات والتكتلات الاقتصادية الإقليمية أو الجماعية بما يسمح بتركيز وترشيد الاستثمارات والأنشطة الإنتاجية على مستوى المنطقة العربية. أي بعبارة أخرى، إحلال نوع من التقسيم العربي للعمل في مجال الصناعات الأساسية ومشروعات البنيان الارتكازي محل تدويل الإنتاج في إطار صناعات دولية تقوم على التكامل الرأسي وتنتشر أقسامها ومرافقها في كافة أنحاء العالم. وفي إطار هذا التصور يمكن النظر للمشروعات العربية المشتركة كخطوة هامة في هذا الاتجاه لا تبررها

فقط ضرورة الاستفادة من وفورات الحجم أو النطاق بل يبررها أيضا ضرورات تدعيم إطار المساومة الجماعية مع الشركات الدولية.

إن الوعي بالاستراتيجية الجديدة للشركات الدولية يجعلنا نتحفظ عندما يجري رفع شعار «هجرة الصناعات» كأحد مطالب برنامج النظام الاقتصادي العالمي الجديد. فنحن بالطبع لسنا ضد هجرة الصناعات إلى بلدان العالم الثالث، ولكننا يجب أن نعي في العالم العربي أن هذا الشعار مرفوع أيضا من قبل الشركات الدولية. فلا بد إذن من وضوح كامل للرؤية التاريخية بخصوص استراتيجية وماهية عمليات التصنيع المرغوب فيها، وإلا أصبحت عمليات التصنيع في العالم الثالث تدور في فلك المخططات التصنيعية للشركات الدولية.

3 قضايا نقل وتطوير التكنولوجيا

كثر الحديث في السنوات الأخيرة حول الدور الحاسم الذي يمكن للتكنولوجيا الغربية المتقدمة أن تلعبه في دفع عملية التنمية العربية إلى آفاق جديدة. وترجع بعض التحليلات أحد أسباب التخلف الذي يعاني منه العالم العربي إلى عدم مواكبة التطورات التكنولوجية الحديثة في كافة المجالات، نتيجة اتساع وتزايد ما يسمى «بالفجوة التكنولوجية» بين العالم العربي وبين العالم الغربي المتقدم.

وليس هناك من شك في أن المستقبل الاقتصادي للبلدان العربية ورفاهية شعوبها يرتبطان ارتباطا وثيقا بتطوير القوى الإنتاجية والخروج من حالة الركود والتخلف التكنولوجي. بيد أن عملية التقدم التكنولوجي والتحديث في البلدان النامية قد غدت عملية بالغة التعقيد والخطورة في ظروف عالمنا المعاصر. إذ أن عملية التقدم والتحديث التكنولوجي ليست عملية نقل ميكانيكي للتكنولوجيا الغربية الحديثة كما تصورها العديد من الكتابات المعاصرة حول التنمية، كما

أنها لا تشكل في ذاتها مفتاحا سحريا لحل مشاكل التخلف وفتح الطريق أمام مستوى أرقى لعملية التنمية. فغالبية الناس في بلدان العالم الثالث تنظر للتكنولوجيا الحديثة كما لو كانت جعبة ساحر تحمل في ثناياها حلولا جاهزة وخارقة لمشاكل التخلف والتنمية. [1]

ولذا يصبح من واجبنا وضع النقاط على الحروف، وتصحيح بعض التصورات الخاطئة الشائعة حول طبيعة ودور التكنولوجيا الحديثة والمتطورة في دفع عملية التنمية في بلدان العالم الثالث. فالتكنولوجيا الحديثة قد غدت سلعة رائجة لها سوق عالمية تمسك بزمامها الشركات العملاقة دولية النشاط، ولا بد من الوعي أولا بالحقائق والقوانين الأساسية التي تحكم السوق العالمية للتكنولوجيا.

فقد نتج عن تدويل الإنتاج والدور البارز والمتزايد الذي تلعبه الشركات دولية النشاط في مجال البحوث والتطوير التكنولوجي Research and Development أن تحولت التكنولوجيا الحديثة في معظم فروع النشاط الاقتصادي (المدني والعسكري) إلى سلعة لها سوق عالمية يغلب عليها الطابع الاحتكاري، حيث تستأثر مجموعة محدودة من الشركات الدولية العملاقة بحق الاتجار في التكنولوجيا الحديثة، وتقوم بفرض شروطها التعسفية على البلدان النامية التي تجد نفسها مضطرة لاستيراد هذه التكنولوجيا بهدف تطوير قدراتها الإنتاجية. وتدريجيا أصبح الاتجار في التكنولوجيا الحديثة (بما في ذلك التكنولوجيا العسكرية والنووية) من أكثر السلع رواجا في صفقات التجارة الدولية وخضوعا للمنافسة الاحتكارية بين قلة من الشركات العملاقة دولية النشاط والتي تتمتع بمركز احتكاري مميز في السوق العالمي للتكنولوجيا. وبذا أصبحت تجارة «نقل التكنولوجيا» محورا جديدا و فاعلا من محاور العلاقات الاقتصادية الدولية بين الدول النامية والدول الصناعية المتقدمة في النصف الثاني من القرن العشرين.

والصفقات التكنولوجية التي يجري التعاقد عليها فيما بين الشركات الدولية والدول النامية عادة ما تغطي واحدا أو خليطا من العناصر التالية[2]:

أ-التكنولوجيا الحديثة المجسدة في آلات ومعدات والمرتبطة بالقرارات الاستثمارية.

ب-التكنولوجيا الحديثة المجسدة في شكل مستلزمات إنتاج أو قطع

غيار.

ج-التكنولوجيا الحديثة التي تتجسد في شكل مهارات وخبرات للأفراد تم اكتسابها من خلال التدريب والتعامل الطويل نسبيا مع منجزات التكنولوجيا الحديثة.

د-التكنولوجيا الحديثة التي تأخذ شكل نظم كاملة للمعلومات والتصميمات التكنولوجية.

هـ-التكنولوجيا الحديثة التي تأخذ شكل نظم كاملة للتسويق والدعاية والإعلان.

وتلعب الشركات دولية النشاط دورا بالغ الأهمية في مجال تصدير هذه العناصر والحزم التكنولوجية Technology packages المتنوعة لمعظم البلدان النامية، حيث أن هذه الشركات تنشط بشكل ملحوظ ومخطط في مجال تطوير:

1- منتجات جديدة-Product innovation.

2- أساليب وطرق إنتاجية جديدة Process innovation.

3- أساليب تنظيمية وإدارية جديدة.

4- طرق تسويق ووسائل إعلانية مبتكرة.

ويوفر الحجم الضخم والأرباح الكبيرة لهذا النوع من الشركات الموارد المالية والخبرة اللازمة لإجراء البحوث العملية والتكنولوجية المتقدمة، حيث أن امتلاك مفاتيح التقدم والتطوير التكنولوجي يشكل السلاح الأساسي في يد هذه الشركات لفرض سيطرتها وهيمنتها الاقتصادية على الصعيد العالمي [3].

وتقوم الشركات دولية النشاط عادة بتوفير عناصر التكنولوجيا الحديثة للبلدان النامية من خلال طرق وسبل متعددة، تتمثل إحداها في الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال إقامة فرع مملوك لها بالكامل. كذلك يمكن لهذه الشركات توفير عناصر التكنولوجيا الحديثة من خلال الدخول في مشروعات مشتركة مع رأس المال العام أو الخاص، أو من خلال إعطاء تراخيص للإنتاج والتصنيع Production under license. كذلك يمكن للشركات الدولية التعاقد على أداء الخدمات الإدارية أو التسويقية اللازمة، أو التعهد بإنشاء المصنع كاملا وتسليم مفتاحه جاهزا للتشغيل Turn-Key[4]arrangemen

ويعتمد الشكل المؤسسي أو الإجرائي الذي تفضله الشركة الدولية لعمليات «نقل التكنولوجيا» على نوعية المنتج وطبيعة العمليات التكنولوجية موضع الصفقة التكنولوجية، وكذلك على طابع السياسات الاقتصادية المعمول بها في البلد المستورد للتكنولوجيا. فعلى سبيل المثال يمكن لنا ملاحظة أن الشركات الدولية تفضل في حالة التكنولوجيا البسيطة المرتبطة بالمنتجات التقليدية، والتي تتميز بالنضج النسبي في «دورة حياة المنتج» Product Life Cycle، (أي أن يكون المنتج قد أصبح مألوفا بحيث لم يعد محوطا بالأسرار، كالراديو الترانزستور الآن)، أو يتم توفيرها من خلال تراخيص التصنيع كما هو الحال بالنسبة للمنسوجات، والملبوسات، والمنتجات الغذائية، والمنتوجات الجلدية.. الخ [5]. وعلى العكس من ذلك فإن الشركات الدولية تفضل في حالة التكنولوجيا المعقدة والمنتجات غير التقليدية أن تحافظ على الأسرار التكنولوجية من خلال إقامة فرع مملوك لها بالكامل.

ويجدر بنا أن نشير في هذا الصدد إلى أن الاختيار بين الاستثمار الأجنبي المباشر أو بين الحصول على التراخيص (بدون الملكية الأجنبية) لا يعتمد فقط على أفضلية الطرق المختلفة للحصول على التكنولوجيا، ولكنه يعتمد أيضا على السياسات التي تتخذها حكومات البلدان النامية إزاء رأس المال الأجنبي، والتي تؤثر عادة في حسابات الشركات الدولية فيما يتعلق بالمفاضلة بين إعطاء الترخيص أو بين الإصرار على صيغة الاستثمار المباشر. فمحاولة بعض حكومات الدول النامية منح تسهيلات وتيسيرات ضخمة للمستثمرين الأجانب أو تشجيع استيراد رأس المال الأجنبي قد يشجع الشركات الدولية على الإصرار على أسلوب الاستثمار المباشر، بالرغم من أنها-تحت ظروف مختلفة-قد تفضل منح ترخيص استخدام للطرق التكنولوجية الحديثة التي تتمتع بميزة احتكارية فيها لمؤسسة وطنية، درءا للمخاطر السياسية و الاقتصادية [6].

ونفقات «نقل التكنولوجيا» التي تتحملها المجتمعات المستوردة للتكنولوجيا لا تقتصر عادة على المدفوعات المباشرة التي يتم بمقتضاها الحصول على براءات الاختراع، أو العلامات التجارية، أو التصاريح والإجازات لإنتاج منتج معين، الخ.. . ، بل هناك جانب هام من النفقات والأعباء الإضافية «غير المباشرة» أو «غير المنظورة» والتي تنجم عن القيود والشروط التجارية

الملحقة بعقود نقل التكنولوجيا، ولا سيما في حالة المشروع المشترك مع شركة أجنبية دولية النشاط. وقد أجرت الأمانة العامة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) دراسات ومسوح ميدانية كشفت عن المغالاة Over pricing في أسعار المعدات والمنتجات الوسيطة من جانب الشركات المصدرة للتكنولوجيا. وتستتر هذه الأعباء الإضافية في شكل «أسعار التحويل» Transfer prices لمستلزمات الإنتاج وقطع الغيار من الشركة الدولية الأم إلى الفرع التابع لها في البلد النام في حالة المشروع المشترك.

وتبعا للتحليلات التي قامت بها الأمانة العامة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية-استنادا إلى عينة محدودة من الدول النامية التي تقدمت ببيانات تفصيلية عن عملياتها في مجال استيراد ونقل التكنولوجيا-تم تقدير الأعباء المالية المرتبطة بعمليات نقل التكنولوجيا في شكل مدفوعات مباشرة مقابل الحصول على براءات الاختراع، أو العلامات التجارية، أو التصاريح وغيرها من الخدمات التكنولوجية بما يوازي 5 ر4 ٪ من قيمة صادرات البلدان النامية عام 1968. كذلك من المتوقع أن ترتفع قيمة هذه المدفوعات، بفعل التضخم والعوامل الأخرى، لتصل إلى حوالي 15 ٪ من قيمة صادرات البلدان النامية مع نهاية السبعينات.[7]

ونتيجة للوعي بخطورة وأهمية عمليات شراء ونقل التكنولوجيا الحديثة واستنزافها للموارد المحدودة للبلدان النامية تم بذل العديد من الجهود النظرية والعملية في اتجاه تطوير وابتداع تكنولوجيا أكثر ملاءمة لظروف بلدان العالم الثالث، وذلك عن طريق تطوير القدرات التكنولوجية المحلية بالشكل الذي يساعد على تطويع وتحوير «الحزم التكنولوجية» المتاحة في السوق العالمية بما يلائم ظروف وخصوصية الواقع الاقتصادي والاجتماعي في البلد النامي المستورد للتكنولوجيا[8]. ويقتضي ذلك بدوره عدم الانجراف وراء تيار التعاقد على صفقات تكنولوجية على درجة عالية من التقدم والتعقيد الفني، وكذلك الإقلال من الاعتماد على عقود «تسليم المفتاح» للمشروعاتTurn-Key projects حيث تتولى جهة الخبرة الأجنبية تجهيز المشروع من الألف إلى الياء (التصميمات، و التركيبات، و التجهيزات، وتجارب التشغيل) مما يساعد على تعميق روابط التبعية التكنولوجية الخارجية للبلدان النامية.

ولحسن الحظ فإن بعض البلدان النامية التي قطعت شوطا طويلا في عمليات التصنيع استطاعت استنباط أنماط جديدة من التكنولوجيا والخبرة الفنية التي تتناسب بعض الشيء مع أوضاع وظروف البلدان النامية، والتي لا يتوافر لديها المال اللازم والكوادر الفنية الكافية لملاحقة أحدث منجزات التكنولوجيا الغربية. [9] ولعله من المعروف جيدا الآن أن الهند قد غدت من البلدان المصدرة للتكنولوجيا والمعدات الرأسمالية والخدمات الاستشارية لبلدان العالم الثالث في العديد من فروع النشاط الصناعي. وهكذا أصبح في إمكان بلدان العالم الثالث تحقيق قدر من الاستقلال والاعتماد الجماعي على النفس عن طريق التعاون فيما بينها للاستفادة من ثمار المعرفة التكنولوجية وفقا لظروفها وخبرتها التاريخية الخاصة، دون الاكتفاء بموقف السلبية والاستجداء إزاء البلدان الغربية المتقدمة تكنولوجيا.

وهذا التحدي يستلزم بدوره تعاون الدول النامية تعاونا وثيقا فيما بينها ولا سيما في مجال تبادل البيانات والمعلومات عن شروط عقود «نقل التكنولوجيا» مع الشركات الدولية وعن نتائج ومنجزات البحوث العلمية والتكنولوجية الجارية في كل بلد نام على حدة. ويقتضي الأمر كذلك دمج وتجميع الخبرات الفنية والأموال المخصصة لأغراض البحث والتطوير التكنولوجي على مستوى تجمعات من البلدان النامية ذات مصالح مشتركة، لا سيما في عصر أصبحت مستلزمات البحث والتطوير التكنولوجي فيه تفوق القدرات والإمكانيات المنفردة لبعض البلدان الغربية المتقدمة ذاتها، فما بالك بالبلدان النامية ذات الموارد البشرية والمالية الضئيلة؟ وخير دليل على ذلك أن كلا من بريطانيا وفرنسا وجدت نفسها عاجزة بمفردها عن تحمل عبء البحث والتطوير التكنولوجي الخاص بصناعة الطيران الحديثة، ولا سيما في مجال تطوير طائرة الكونكورد ونموذج جديد هول«الأتوبيس الطائر» Air-bus.

ومن ناحية أخرى هناك محاولات حثيثة تقوم بها الأمانة العامة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية لوضع دليل دولي لقواعد حسن السلوك International code of conduct التي يجب أن تحكم العلاقة بين الشركات دولية النشاط والدول النامية في مجال نقل وشراء التكنولوجيا [10]. وإذا ما سلمنا بأن هناك فرص كبيرة متاحة للوصول إلى صيغة اتفاق حول هذا

الدليل لقواعد سلوك الشركات الدولية في مجال نقل التكنولوجيا-كما هو متوقع أثناء انعقاد الدورة الخامسة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في مانيلا في مايو-أيار 1979- فإن مثل هذا الدليل سيظل مجرد إطار عام إرشادي indicative فقط وليس له طابع الإلزام بالنسبة للشركات الدولية النشاط. إذ أن السلوك الفعلي لهذه الشركات تحكمه علاقات القوى على الصعيد العالمي ومدى قوة أو ضعف القدرة التساومية للبلد النامي المستورد للتكنولوجيا. ولذا فإننا لا نتوقع أن يترتب على الإقرار الرسمي لمثل هذا الدليل لقواعد حسن سلوك الشركات الدولية تحسن فعلي للشروط المالية والقانونية المتعلقة بعقود نقل واستيراد التكنولوجيا التي تحصل عليها البلدان النامية.

وإذا ما تطلعنا حولنا في العالم العربي نجد أن الاعتماد التكنولوجي على الخارج أخذ يتزايد سنة بعد الأخرى ولا سيما في ظل الطفرة في عوائد النفط منذ عام 1973. إذ يلاحظ أن هناك ميل شديد لدى الإدارات في الدول النفطية لعقد صفقات ضخمة ذات طابع تكنولوجي شديد التقدم والتعقيد، دون أن يكون لديها دوما الجهاز الفني الكافي للتأكد من مدى ملاءمة مثل هذه الصفقات التكنولوجية لظروف واحتياجات المجتمع العربي، ولا سيما في الأمد البعيد. وتؤدي مثل هذه الصفقات في معظم الأحوال إلى استنزاف الموارد المالية للبلدان العربية المستوردة لهذه التكنولوجيا المتقدمة نظرا للنفقات الباهظة المطلوبة لتمويل صفقات استيراد التكنولوجيا وإعداد الدراسات التمهيدية السابقة لعملية الاستيراد الفعلي للتكنولوجيا.[11]

كذلك يساعد النمط الراهن للعلاقات الاقتصادية الدولية على تعزيز روابط التبعية التكنولوجية للبلدان العربية غير النفطية، حيث تساعد عمليات التجارة الخارجية والهياكل التمويلية السائدة على تشجيع عملية استيراد التكنولوجيا الغربية المتطورة ولا تدفع باتجاه تطوير القدرات التكنولوجية المستقلة لتلك البلدان. ويرتبط بذلك مجموعة الإجراءات والشروط الخاصة بمنح التمويلات الخارجية والتسهيلات في الدفع من جانب أجهزة ومؤسسات التمويل الدولي، إذ تشجع مجموعة الإجراءات والشروط المعمول بها استخدام التكنولوجيا الغربية المتقدمة. كذلك يجري تعزيز وتدعيم هذا الاتجاه من خلال تدفقات المعونات الغربية المقيدة أو المشروطة Tied aid، والتي يتم

الحصول عليها بموجب الاتفاقات الثنائية بين الدول المتقدمة والدول النامية، حيث تؤكد هذه الاتفاقيات على ضرورة الحصول على إمدادات السلع والتجهيزات اللازمة من البلد المانح للمعونة Donor country بما يعزز الارتباط والاعتماد على التكنولوجيا المستوردة والمتقدمة.

وهذه الممارسات تجعلنا نثير تساؤلا كبيرا حول مدى صلاحية التحليلات النظرية والتجريدية التي تحتويها كتب الاقتصاد المدرسية والتي تتحدث عن «اختيار الفن الإنتاجي الأمثل» في البلدان النامية. إذ أنه في ضوء التجارب التاريخية وفي ظل الاعتماد الكبير على التمويل الخارجي في تمويل عمليات التنمية والاستثمار نجد أن درجات الحرية المتاحة للمخطط أو راسم السياسة الاقتصادية في البلدان النامية لاختيار الفنون الإنتاجية والحزم التكنولوجية الملائمة تتقلص إلى درجة كبيرة نتيجة الشروط المرتبطة بالاقتراض الخارجي والتمويل الأجنبي. فالمخطط في البلدان النامية يجد في أحوال كثيرة أن يده غير طليقة في إحلال العمل محل رأس المال أو مزج عوامل الإنتاج حسبما تمليه الظروف الموضوعية والتاريخية للبلد النامي، وحسبما تشير إليه الكتب المدرسية في الاقتصاد. ففي أغلب الأحوال يواجه المخطط صفقة تكنولوجية محددة المعالم مسبقا ومرتبطة ارتباطا وثيقا بصفقة التمويل الخارجي، وعليه أن يقبلها برمتها أو يرفضها بالكامل. وفي مثل هذه الحالات الشائعة بكثرة يصبح الحديث عن «اختيار الفن الإنتاجي الأمثل» نوعا من التفكير الحالم البعيد كل البعد عن مشاكل الواقع وتعقيداته.

كذلك لا يخفى الدور الذي تلعبه العناصر الفاسدة والمرتشية من القيادات البيروقراطية في الدول النامية في تشجيع عقد الصفقات التكنولوجية الكبيرة والباهظة التكاليف، لما تجلبه هذه الصفقات لهؤلاء الأفراد من منافع ومكاسب شخصية تأخذ شكل العمولات والهدايا والتسهيلات الأخرى التي تمنحها الشركات الدولية المصدرة للتكنولوجيا للعناصر البيروقراطية الرسمية التي تقوم بعمليات التعاقد. ولعل الفضائح المالية والحجم الكبير للعمولات التي تم الإفصاح عنها مؤخرا من خلال تحقيقات الكونجرس الأمريكي والتي تورطت فيها معظم الشركات الدولية الكبرى (لوكهيد، بوينج، وستنجهاوس، الخ..) لخير دليل على صحة هذا الإدعاء الذي كان إلى عهد

قريب لا يخرج عن دائرة الشائعات التي تلوكها الألسن في المجالس الخاصة دون أن يقوم عليها دليل قاطع أو ملموس.

وفي نفس الاتجاه نجد أن انتشار وتغلغل «أنماط الاستهلاك» التي أفرزتها المجتمعات الرأسمالية الغربية المتقدمة في العديد من البلدان النامية يساعد بدوره على تغذية عملية الارتباط بأنماط التكنولوجيا الغربية المتقدمة، والتي تسمح وحدها بإشباع ومواكبة هذه الحاجات الاستهلاكية المتقدمة (من سلع معمرة وأجهزة كهربائية وإلكترونية،الخ..).

وأخيرا نود أن نتوقف قليلا عند مفهوم «نقل التكنولوجيا»، الشائع الاستخدام في كتابات التنمية الحديثة، إذ أننا نجد أن مثل هذا التعبير مضلل من الناحية المنهجية، فالمفهوم السائد «لنقل التكنولوجيا» عن طريق شراء كميات ضخمة من التجهيزات والمعدات والنظم التكنولوجية من اقتصاد متقدم إلى آخر متخلف، وبفرض توافر القدرة على الدفع، لا يخرج في حقيقة الأمر عن كونه مفهوما مبتذلا يحصر المسألة في صفقات «الشراء والبيع» دون أن يعني ذلك على الإطلاق «النقل» بمعنى «الاستيعاب» الحضاري والتنظيمي للتكنولوجيا الوافدة والمشتراة من الخارج.

فنحن نعترف بأن ثمار المعرفة التكنولوجية قابلة للانتقال، أما «التكنولوجيا» ذاتها فهي ممارسة اجتماعية وتاريخية لها شروطها الحضارية والاجتماعية والاقتصادية والسياسية المتكاملة. ولذا فإن التكنولوجيا الحديثة إنما تكتسب وتستوعب من خلال الممارسة الخلاقة فقط وليس من خلال الشراء والتسويق من الأسواق العالمية. [12] إذ أنه بينما تعتبر التكنولوجيا الغربية الحديثة نتاجا طبيعيا للبيئة الصناعية المتقدمة التي ولدت فيها ومحصلة للصراع التاريخي الطويل لسيطرة الإنسان على الطبيعة.. نجد أن هذه التكنولوجيا الغربية المستوردة ذاتها تهبط على المجتمعات النامية كالمولود الغريب المنقطع الصلة بالتربة والتركيبة الاجتماعية القائمة ونظام القيم السائد.

فالقضية المحورية التي يجب أن تدور حولها مجهودات التنمية والتحديث في بلدان العالم الثالث هي «استيعاب التكنولوجيا» وليس «نقلها». وتلك كانت بلا شك الخبرة اليابانية والسوفيتية والهندية والصينية المتراكمة في هذا المجال، حيث أدت عمليات الممارسة الاجتماعية الواسعة التي فرضتها

تحديات التنمية والرغبة في النهوض الوطني المستقل إلى بناء وتطوير قدرات تكنولوجية وطنية هامة، تقوم على استيعاب وهضم عناصر التكنولوجيا الحديثة، متجاوزة بذلك عملية النسخ والنقل الأعمى لأحدث منجزات التكنولوجيا الغربية. فالقضية الأساسية التي نود أن نؤكد عليها هي أن منجزات التكنولوجيا الحديثة في الغرب هي نتاج عملية تطور حضاري تمتد لمدة قرون وأن استيراد بعض عناصر أو مكونات تلك التكنولوجيا لا يمكن أن يولد في المجتمع المستورد عملية التطور التكنولوجي ذاتها. فبناء محطة نووية لتوليد الكهرباء أو تركيب نظام إليكتروني حديث للاتصالات الهاتفية مثلا لن يؤدي في أفضل الأحوال إلا إلى تدريب بعض الأفراد على تشغيل معدات وأجهزة متقدمة تم تصنيعها بالكامل في الخارج ولا يلم بدقائقها سوى الخبراء الأجانب، مما يجعل من الصعب إدارتها وصيانتها بكفاءة عالية دون الاعتماد المستمر على الكفاءات الفنية الخارجية.

نخلص من كل ذلك إلى أن ثمار التكنولوجيا الغربية يمكن لها أن تستورد متى أمكن دفع الثمن المطلوب، ولكن ما يجري استيراده هو مجرد ثمار لا تتجدد ولا تتكاثر وإنما تم قطفها من أشجار تنمو في الخارج.

أما إذا أردنا أن نغرس الشجرة التي تعطي الثمار الدائمة فلا بد لها أن تنبت وتنمو وتزدهر في أرض وطنية صالحة وبيئة مواتية وبرعاية مستمرة.[13] فالتنمية في التحليل الأخير هي التي تصنع التكنولوجيا الملائمة وليست التكنولوجيا هي التي تصنع التنمية. وهكذا فإنه في غياب مشروع للنهضة القومية العربية، متكامل الأركان، تصبح عملية شراء التكنولوجيا الحديثة من الخارج عملية هامشية، يتعسر على المجتمع هضمها وتمثلها، ولا تصبح مع مرور الزمن جزءا عضويا من النسيج الاجتماعي والمجرى التاريخي للحياة العربية الحديثة.

ولذا فإن الفشل في تغيير الإطار التاريخي والقوالب الراهنة التي يجري من خلالها شراء واستيراد التكنولوجيا الغربية المتقدمة إلى العالم العربي قد يؤدي مع مرور الزمن إلى تكريس التخلف وتعميق التبعية التكنولوجية للغرب.. . ويكون كل ما نجح فيه المجتمع العربي هو «تحديث التخلف».

4 أزمة الدولار ومستقبل النظام النقدي الدولي

منذ عام 1971 والحديث يتزايد دون انقطاع عما يسمى «بأزمة الدولار».. ، وفي واقع الأمر فإن هذا الحديث إنما يجب أن يدور بالأساس حول «أزمة النظام النقدي الدولي» المستند إلى الدولار كعملة الارتكاز الرئيسية «system«dollar standard . وسنحاول في هذا الفصل إلقاء بعض الضوء على ما يسمى «بأزمة الدولار» باعتبارها جزءا لا يتجزأ من أزمة النظام النقدي الدولي، حيث لا يجوز فهمها والإلمام بكافة أبعادها دون وضع مشكلة الدولار في إطارها الصحيح. وكذلك فإن أية حلول من جانب مجموعة الدول المصدرة للنفط أو مجموعة بلدان العالم الثالث لمواجهة أزمة الدولار لا بد لها أن تكون حلولا شاملة تتعلق بمستقبل النظام النقدي الدولي في مجمله.

ولعل أهم ما نشهده منذ مطلع السبعينات هو التداعي شبه الكامل للأسس والقواعد التي ظلت تحكم النظام النقدي الدولي منذ غداة الحرب العالمية الثانية والتي تم تقنينها بواسطة الحلفاء في إطار اتفاقية بريتون وودز Britton Woods التي

تم توقيعها في شهر يوليو-تموز-عام 1944. وكان الهدف من تلك الاتفاقية هو وضع إطار وقواعد جديدة للسلوك النقدي الدولي لملء الفراغ الذي نشأ بتصدع قاعدة الذهب [1] «gold standard»، والتي ثبت فشل كافة الجهود المبذولة للرجوع إليها في أعقاب الحرب العالمية الأولى. ولذا فإن «اتفاقية بريتون وودز» جاءت كرد فعل للفوضى النقدية والتقلبات العنيفة في أسعار الصرف التي شاعت في فترة ما بين الحربين.

وقد جاءت اتفاقية «بريتون وودز» لتعبر عن مصالح القوة الاقتصادية الدولية الصاعدة-الولايات المتحدة، التي خرجت من الحرب العالمية الثانية باعتبارها قائدة العالم الرأسمالي المتقدم واحتلت بذلك المكانة التي كانت تشغلها بريطانيا «العظمى» قبل الحرب العالمية الأولى. وبذا فقد تم التعبير عن طموحات الولايات المتحدة في حرية التجارة ونمو التبادل الدولي واستقرار أسعار الصرف في مجموعة من قواعد السلوك الاقتصادي الدولي التي تم الاتفاق عليها في إطار اتفاقيتي «بريتون وودز» و «الجات» (الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة) والتي تم توقيعها عام 1947. وضمن هذا الإطار أصبحت قضايا ثبات (أو بالأحرى استقرار) أسعار الصرف وحرية التجارة من الأمور الحيوية لاستمرار ونمو المبادلات الدولية وفقا للأعراف السائدة.

هكذا بدأت مرحلة جديدة في العلاقات الاقتصادية الدولية.. حيث حل الدولار محل الذهب كعملة الارتكاز التي يرتكز إليها النظام النقدي الدولي، وبعد أن كان الدولار عملة شحيحة في التداول الدولي قرابة ثلاثين عاما منذ عام 1914، أصبح الدولار عملة متوافرة نظرا لتزايد العجز في ميزان المدفوعات الأمريكي وبصفة خاصة مند عام 1951. وبالتدريج حل الدولار محل الذهب والجنيه الإسترليني كوسيلة الدفع الرئيسية في المعاملات الدولية وكعملة احتياط ارتكازية تحتفظ بها السلطات النقدية في معظم بلدان العالم. وبذا أصبحت الولايات المتحدة مع مرور الزمن «بنك العالم» والمصدر الرئيسي للسيولة الدولية بما يتوافق مع متطلبات نمو الطلب الفعال والإنتاج على الصعيد العالمي خلال الخمسينات ومعظم الستينات.

وغداة الحرب العالمية الثانية لم يكن هناك من اقتصاد سليم سوى الاقتصاد الأمريكي، الذي زادت طاقته الإنتاجية خلال فترة الحرب بشقيها المدني والعسكري. وفي مثل هذه الظروف كان من الطبيعي أن ينشأ طلب

عالمي على الإنتاج الأمريكي لإعادة البناء والتعمير في الدول التي تحطمت اقتصادياتها إبان الحرب، وأيضا للحصول على السلع الاستهلاكية والغذائية الضرورية. وكان من الطبيعي أيضا أن ينشأ في مثل هذه الظروف نوع من «القبول الدولي العام» للدولار الأمريكي، الأمر الذي فتح الطريق أمام الدولار ليصبح العملة الدولية الأولى. ومنذ بداية الخمسينات-وخاصة مع بداية الحرب الكورية-حدث تناقص مستمر لفائض الميزان التجاري الأمريكي بحيث أصبح هذا الفائض غير كاف مع مرور الزمن لتمويل تصدير رؤوس الأموال الأمريكية للاستثمار في العالم الخارجي، ولمواجهة التحويلات الحكومية إلى الخارج لمقابلة نفقات الدفاع والإعانات والهبات المرتبطة بعمليات «الهيمنة الأمريكية» على الصعيدين الاقتصادي والسياسي. وفي عام 1970. بلغ العجز في ميزان المدفوعات الأمريكي حوالي 10 بليون دولار وارتفع هدا الرقم إلى 30 بليون دولار في عام 1971 وكان الجزء الأكبر من هذا التدهور يعود أساسا إلى تكاليف حرب فيتنام والإنفاق الرأسمالي المتزايد بالخارج، بالإضافة إلى التضخم وارتفاع التكلفة المحلية للمنتجات الصناعية وبالتالي ضعف قدرتها التنافسية في الأسواق الخارجية ولا سيما في مواجهة الصادرات اليابانية والألمانية [2].

وقد تم تمويل هذا العجز في ميزان المدفوعات الأمريكي عن طريق تحويل جزء كبير من رصيد الولايات المتحدة الذهبي إلى العالم الخارجي، بيد أن الجانب الأعظم من هذا العجز قد تم تمويله عن طريق زيادة مديونية الولايات المتحدة للعالم الخارجي، أي بزيادة حيازة أرصدة الدولار خارج الولايات المتحدة. أي أن معظم الاستثمارات الأمريكية في الخارج كانت تمول عن طريق احتفاظ دول العالم بالدولار كعملة احتياط دولية.

وعلى أساس «قواعد اللعبة في ظل قاعدة الدولار» dollar standard كانت هناك مسؤولية خاصة تقع على عاتق الدولة صاحبة عملة الارتكاز الرئيسية، حيث يستوجب الأمر من الإدارة الأمريكية الحفاظ على مستوى مرتفع من النشاط الاقتصادي عن طريق العمل على الحفاظ على مستوى عال من النمو للتوظف وللتشغيل داخل الاقتصاد الأمريكي للحفاظ على قيمة الدولار في أسواق الصرف الخارجي. فالطلب على الدولار له في العادة باعثان أساسيان: باعث المعاملات (أي شراء سلع وخدمات أمريكية)، وباعث

الاحتياط، وهو بدوره طلب مشتق من قوة قيمة الدولار في أسواق الصرف الخارجي. ويبقى «باعث المضاربة» وله دور هام في أوقات الأزمات الاقتصادية فقط (أي الاستفادة من فروق أسعار العملة، عند توقع مزيد من الرواج أو توقع انتكاس للأوضاع الاقتصادية العالمية). ونتيجة لحالة عدم الاستقرار في الأوضاع الاقتصادية العالمية حاليا-بسبب تعويم العملات- أصبح باعث المضاربة مساويا للباعثين الآخرين في الأهمية.

وخلال فترة التوسع والنمو الاقتصادي الهائل الذي شهدته الاقتصاديات الغربية واليابان خلال الخمسينات والستينات، وهي الفترة التي عرفت بفترة النمو من خلال الرواج التصديري Export-led growth، بدأت الصادرات السلعية الأمريكية تعاني مع مرور الزمن من ضعف في «مقدرتها التنافسية» في السوق المحلية وفي الأسواق التصديرية «فيما وراء البحار» في مواجهة السلع الصناعية الأوروبية واليابانية. وهكذا كان أحد مظاهر أزمة النظام النقدي العالمي عند نهاية الستينات هو «المغالاة» «overvaluation» في قيمة الدولار الأمريكي بالنسبة للعملات الرئيسية الأخرى ولا سيما المارك الألماني والين الياباني، مما جعل سياسة «سعر الصرف الثابت» للدولار قيدا وعبئا ثقيلا على حركة الاقتصاد الأمريكي مثلما كان عليه حال الجنيه الإسترليني بالنسبة للاقتصاد البريطاني في الماضي. إذ أصبح الثمن الذي يدفعه الاقتصاد الأمريكي للحفاظ على «سعر الصرف الثابت» [3] للدولار كعملة الاحتياط الرئيسية، هو تخفيض معدلات نمو ومستوى أداء الاقتصاد الأمريكي، حيث لا تتمتع الإدارة الأمريكية بنفس درجة الحرية المتاحة للاقتصاديات الصناعية الأخرى التي يمكن لها اللجوء لسلاح «تخفيض العملة» حسبما تلوح الحاجة لذلك لمعالجة تخلف وضعف معدلات الأداء في مجال الصادرات في مواجهة البلدان الصناعية الكبرى (بلدان أوروبا الغربية واليابان). أضف إلى ذلك أن الأزمة، أو بالأحرى أعراض الأزمة، ازدادت حدة واحتداما نظرا لعدم استجابة البلدان «ذات الفائض والعملات القوية» كألمانيا واليابان للإيحاءات الخاصة بضرورة «رفع قيمة عملاتها» «revaluation» بالنسبة للدولار الأمريكي، للتخفيف من «أزمة الدولار».

وإزاء العجز المتزايد في ميزان المدفوعات الأمريكي بدأ الشك يتولد حول قوة الدولار الأمريكي، فحدثت أول حركة لرؤوس الأموال في مايو-

أيار 1971، في الولايات المتحدة وفي سوق الدولار الأوروبي Euro-dollar market، إلى عملات الدول الأوروبية واليابان، وفي 15 أغسطس-آب 1971 أعلنت الولايات المتحدة وقف تحويل الدولار إلى ذهب. وكانت هذه التطورات بمثابة بداية تصدع النظام النقدي الدولي القائم على «قاعدة الدولار»، وعلى أسعار صرف ثابتة للعملات. ولم يقف الأمر عند هذا الحد، بل توالت التطورات النقدية العالمية بسرعة كبيرة. فاضطرت بريطانيا إلى إعلان تعويم الجنيه الإسترليني في يونيو-حزيران 1972، وتلتها سويسرا فأعلنت تعويم الفرنك السويسري في يناير-كانون الثاني 1973.. واضطرت الولايات المتحدة إلى إعلان تخفيض ثان للدولار بنسبة 10٪ في فبراير-شباط 1973، كما اضطرت فرنسا إلى إعلان تعويم الفرنك الفرنسي عام 1974. وهكذا كانت السنوات الأربع 1971- 1974 سنوات عاصفة في التاريخ النقدي الحديث للعالم [(4)].

وبذلك أفسح المجال لحقبة نقدية جديدة تقوم على تعويم أسعار صرف العملات الرئيسية [(5)]، حيث لم تعد بلدان العملات الرئيسية ملتزمة بسعر تعادل ثابت لعملاتها بالنسبة للدولار الأمريكي. وقد اعتقد الكثيرون، بادئ الأمر، أن «تعويم العملات» لا يخرج عن كونه صيغة استثنائية مؤقتة لن تدوم طويلا حيث ستعود الأمور إلى سيرتها الأولى، أي سيجري العودة من جديد إلى نظام «أسعار الصرف الثابتة» تحقيقا لمزيد من الاستقرار في المعاملات النقدية الدولية. ولكن بمرور الأيام، أخذ يتأكد للجميع أننا بصدد حقبة نقدية جديدة تقوم على «تعويم أسعار صرف العملات الرئيسية» وأن «أسعار الصرف العائمة» أصبحت أحد المعالم الدائمة للمعاملات النقدية الدولية الراهنة، نظرا لتعذر الاتفاق على مجموعة من «أسعار الصرف الثابتة» التي تحقق التوافق يبن مصالح الولايات المتحدة الأمريكية والبلدان الصناعية الكبرى في آن واحد [(6)].

وترى الإدارة الأمريكية في انخفاض قيمة الدولار-وإن كانت لا تكشف عن ذلك علنا-وسيلة فعالة لاستعادة القدرة التنافسية لصادراتها والحد من وارداتها إزاء رفض حليفها المشاكس-اليابان-اتخاذ الإجراءات الكفيلة بوقف تدفق السلع اليابانية على الأسواق الأمريكية، وهو التدفق الذي يهدد العمالة في عدد من الصناعات الرئيسية، مما أدى إلى تحذيرات يوجهها الكونجرس

الأمريكي للحكومة بضرورة حماية هذه الصناعات حتى إذا وصل الأمر إلى حد انتهاك قواعد حرية التجارة العالمية. ومن ناحية أخرى ترى الولايات المتحدة أن الدول الغربية سوف تستفيد أيضا من انخفاض قيمة الدولار إذ أن هذا يعني أن اليابان والدول الغربية ستخصص قدرا أقل من مواردها لتغطية نفقات وارداتها البترولية طالما أن دول «الأوبك» تتخذ من الدولار أساسا لحساب أسعار النفط.

وبذلك انهار النظام النقدي الذي بنته «اتفاقية بريتون وودز» غداة الحرب العالمية الثانية. والواقع أن هذا النظام كان يحمل في ثناياه بذور انهياره، فلقد كان هذا النظام يرتكز على قوة الدولار الأمريكي، وهي قوة نشأت بصفة مؤقتة بعد الحرب العالمية الثانية وتحطيم الجهاز الإنتاجي لمعظم الدول الرأسمالية المتقدمة. فما أن تهيأ للأخيرة أن تستعيد قواها الإنتاجية حتى ظهرت القوة الفعلية لعملاتها إزاء الدولار الأمريكي، واتضح أن الأخير أضعف من أن يكون دعامة وحيدة للنظام النقدي الدولي [7].

وقد نبه الاقتصادي الأمريكي «تريفن»، منذ بداية الستينات، إلى خطورة نظام النقد الدولي القائم على عملة وطنية لإحدى الدول الكبرى. فهذا النظام بطبيعته مزعزع وغير مستقر ويؤدي إلى أزمات ثقة وقلاقل. ففي ظل هذرا النظام تحتفظ الدول بالدولار كعملة احتياط لمواجهة اختلال موازين المدفوعات. والدولار بهذا الشكل يعتبر نقودا دولية، أي أنه يمثل دينا على الاقتصاد العالمي ويقبل في تسوية المدفوعات الدولية. ولكن الدولار يمثل أيضا دينا على الاقتصاد الأمريكي، أي أنه كلما زاد حجم الأرصدة الدولارية المستخدمة كوسائل دفع دولية زادت مديونية الولايات المتحدة إزاء الغير الذين يحتفظون بالأرصدة الدولارية [8].

ومع تغير الأوضاع الاقتصادية العالمية وتحت إلحاح أزمة الاقتصاد الأمريكي، وخصوصا أثناء حرب فيتنام، أصبح من الصعب على الإدارة الأمريكية عزل مشكلة الدولار عن الأوضاع والمشاكل الداخلية للاقتصاد الأمريكي. ولذلك فقد أخذت الإدارة الأمريكية تلجأ تدريجيا إلى استخدام أدوات السياسة النقدية لمواجهة مشاكلها الداخلية بصرف النظر عما يترتب على ذلك من آثار خارجية على الثقة في وضع الدولار، الأمر الذي أدى إلى تزايد حدة التعارض بين اعتبارات المسئولية الدولية وظروف الاقتصاد

الداخلية للولايات المتحدة بصفتها الدولة صاحبة عملة الارتكاز في النظام النقدي الدولي [9].

وقد يرى البعض أن ما حدث وما يحدث حتى الآن بالنسبة للدولار الأمريكي ليس مدعاة للقلق أو الفزع نظرا لأن وجود عجز كبير ومتزايد في ميزان المدفوعات الأمريكي ظاهرة طبيعية بل وضرورية، وكذلك لا غضاضة من أن تقوم الإدارة الاقتصادية الأمريكية بتخفيض قيمة الدولار من خلال «عمليات التعويم» طالما أن هناك ضرورات اقتصادية محلية تملي على الإدارة الأمريكية اتباع هذا الأسلوب. ولكن القضية الجوهرية الجديرة بالإشارة والطرح هو ما يتوجب على الدول التي تحتفظ بالدولار كعملة احتياط رئيسية (وعلى رأسها مجموعة الدول المصدرة للنفط)، أن تقوم به من تدابير واحتياطات اقتصادية لحماية. مصالحها في مواجهة «التخفيض التدريجي» لقيمة الدولار واحتمالات تقلص «دوره المستقبلي» كعملة الارتكاز الرئيسية في النظام النقدي الدولي.

فالمسألة إذا ما طرحت من خلال هذا المنظور التاريخي تصبح مدعاة للقلق حقا ولكنه القلق الهادئ.. .. ذلك الذي يجب أن يتجاوز ردود الفعل العاطفية الآنية لكي يطرح الحلول والمقترحات المتعلقة بمستقبل النظام النقدي الدولي الراهن. فالإدارة الأمريكية تستطيع في أي وقت التهديد بتجميد «الأرصدة الدولارية» المحتفظ بها في الخارج لدى غير المقيمين، أو تحويلها إلى حقوق اسمية عديمة القيمة ! كذلك يمكن للولايات المتحدة أن تفرض شروطها عند أية تسوية نقدية دولية جديدة ترمي إلى تحويل «الأرصدة الدولارية» إلى أصل نقدي دولي جديد-مستقل عن الدولار-يتولى الإشراف على تنظيم إصداره صندوق النقد الدولي.

وللحقيقة والتاريخ يجب الاعتراف بأن بدء الاهتمام بإصلاح النظام النقدي الدولي في مجمله، يعود إلى أوائل الستينات. وقد سلطت معظم المشاريع التي تناولت الموضوع آنذاك الأضواء على مشكلة السيولة الدولية[10]، وضرورة إيجاد حل لها. وقد تمخض هذا الاهتمام عن اتفاق صندوق النقد الدولي ومجموعة العشرة [11]، في تقريريهما، في أغسطس-آب 1964، على طبيعة العيوب الأساسية في النظام النقدي الدولي. وقد أكدا ضرورة إيجاد حل لمشكلة السيولة، بسبب عدم كفاية المعروض من الذهب، ولمساوئ الاعتماد

المتزايد على الدولار، وعلى ضرورة النظر في خلق أصل احتياطي جديد مكمل (إضافي). وقد عهد إلى مجموعة العشرة للقيام بالدراسة اللازمة.

وبعد دراسات ومساومات وتنازلات داخل المجموعة، استغرقت حوالي أربع سنوات، أحالت نتيجة أعمالها إلى صندوق النقد الدولي في أبريل سنة 1967. وقد أعقب ذلك إعلان الصندوق في اجتماعه السنوي، في ريو دى جانيرو، في سبتمبر-أيلول 1967 عن اتفاقية حقوق السحب الخاصة، ينشأ بموجبها تسهيل (Facility) في الصندوق، الغرض منه، توفير أصل إضافي (وليس أساسيا) للأصول الاحتياطية، عندما تستدعي الحاجة ذلك[12]. وتتمثل أهمية هذه الاتفاقية في جعل خلق حقوق السحب الخاصة مسئولية دولية، سواء كان ذلك من حيث توقيت إصدارها أو كميتها أو توزيعها.

وقد تباينت الآراء حول هذه الاتفاقية. فقد اعتبرها البعض أهم إنجاز منذ «اتفاقية بريتون وودز»، في حين اعترض البعض عليها، بحجة أن القصد منها تحويل الأنظار عن المشكلة الأساسية وهي مشكلة إصلاح النظام النقدي الدولي. وقد صودق على هذه الاتفاقية في يونيو 1969، واتفق على توزيع 5 ر10 بليون وحدة من حقوق السحب الخاصة، خلال ثلاث سنوات، ابتداء من عام 1970، على أن يعاد النظر في الحاجة لإصدارها بعد انقضاء فترة التوزيع [13].

وتشير العديد من الكتابات المتخصصة في الفترة الأخيرة إلى إمكانية تحويل «الأرصدة الدولارية» في المستقبل إلى وحدات من «حقوق السحب الخاصة»SDRs التي تم استخدامها بواسطة صندوق النقد الدولي منذ يناير-كانون ثاني 1970. وهذا الحل يشكل بلا جدال «أسهل الحلول الممكنة» أمام راسمي السياسة النقدية الدولية، ولكن الخبرة المتراكمة بهذا الخصوص ما زالت محدودة. إذ أن حقوق السحب الخاصة ما زالت تشكل نسبة ضئيلة من جملة الاحتياطيات الدولية. ففي عام 1975 تم تقدير جملة الاحتياطيات الدولية بحوالي 220 بليون دولار، على أساس تقويم الذهب بالسعر الرسمي لصندوق النقد الدولي، منها 155 مليون دولار في شكل دولارات أمريكية، وماركات ألمانية وإسترليني، 43 بليون في شكل ذهب و 10 بليون دولار فقد في شكل «حقوق السحب الخاصة».

كذلك فإن «حقوق السحب الخاصة» في صيغتها الحالية ما زالت مرتبطة ارتباطا شبه جامد بالدولار الأمريكي. ولذا فإن المشكلة الأساسية التي تواجه عملية تعميم وحدات «حقوق السحب الخاصة» كوحدة نقدية ارتكازية للنظام النقدي الدولي هي مشكلة درجة «القبول العام» لمثل هذه الوحدة في المعاملات والتسويات الدولية، ويشكل خاص مدى رغبة البلدان والسلطات النقدية المعنية في الاحتفاظ بها كعملة احتياط أي «كمخزن للقيم» (Store of values)، لا سيما وأن هذه الوحدات غير قابلة للتحويل إليالذهب رغم وجود سعر أسمي للتعادل مع الذهب (الوحدة من حقوق السحب الخاصة تساوي 888671 ر0 جراما من الذهب الخالص).

ولذا يبدو أنه من الضروري أن تكون الوحدة النقدية الدولية الجديدة لها غطاء عيني (أي غطاء من السلع والأصول الحقيقية) تدعيما لدورها «كمخزن للقيم» وتحقيقا للاستقرار والثقة في المعاملات النقدية والمالية الدولية [14]. أي أن الوحدة النقدية الدولية الجديدة يجب أن تكون «قابلة للتحويل إلى سلع» عند الضرورة. ولهذا يميل بعض محافظي البنوك المركزية في أوروبا وكذلك عدد من الاقتصاديين الهامين في فرنسا، وعلى رأسهم الاقتصادي الراحل جاك رويف J.Rueff، إلى العودة من جديد إلى الذهب «كعملة احتياط دولية» لما لها من طبيعة سلعية محددة. ولكن العقبة الرئيسية أمام العودة لقاعدة الذهب هو صعوبة التحكم في حجم الإضافة السنوية إلى رصيد الذهب من خلال الإنتاج بما يسمح بالوفاء بمتطلبات السيولة الدولية، بالإضافة إلى التعقيدات السياسية المتعلقة بصعوبة قبول فكرة منح امتيازات إضافية في هذا الخصوص لجنوب أفريقيا والاتحاد السوفيتي اللذين يشكلان المصدر الرئيسي للمعروض الجديد من الذهب.

وفي ظل الأزمة الراهنة للنظام النقدي الدولي.. هناك مجال كبير، في تقدير الكاتب، لإعادة النظر في الاقتراح الذي تقدم به ثلاثة من الاقتصاديين ذوي الشهرة العالمية الواسعة هم جان تينبرجين، نيقولا كالدور، وهارت في عام 1964 إلى مؤتمر الأمم المتحدة الأول للتجارة والتنمية (انكتاد) بخصوص إنشاء «عملة احتياط دولية» جديدة تستند إلى سلة من ثلاثين سلعة أولية رئيسية وفقا لمعايير محددة، ويتولى صندوق النقد الدولي إصدارها [15]. ورغم أن ذلك الاقتراح لم يلق في حينه الاهتمام الكافي من جانب المهتمين

بقضايا النظام النقدي الدولي لاعتبارات وتعقيدات سياسية وفنية لا داعي للخوض فيها هنا، فإن الفكرة في حد ذاتها جديرة بالتأمل والتمحيص على ضوء الأزمة الراهنة للنظام النقدي الدولي والدور الهام الذي يمكن أن تلعبه سلعة أولية كالنفط في المعاملات الاقتصادية الدولية.

ولا شك أن أية محاولة لإحياء التفكير في هذا الاقتراح لا بد لها وأن تكون باتجاه التبسيط والترشيد وحصر غطاء الوحدة النقدية الدولية الجديدة في سلة محدودة العدد من السلع الرئيسية (الحبوب، النفط، المعادن). وأهمية مثل هذا المشروع لإصلاح النظام النقدي الدولي، من وجهة نظر دول «الأوبيك» خاصة ودول العالم الثالث عامة، تكمن في أنه يسمح بإعادة توزيع «حقوق خلق النقود الدولية» بين عدد كبير من البلدان المنتجة للسلع على نطاق العالم كله (الدول الرأسمالية المتقدمة، وبلدان العالم الثالث) دون تركيزها في أيدي البلدان الصناعية المتقدمة وحدها. كذلك سوفت يسمح هذا النظام بالربط بين التوسع في حجم السيولة الدولية وبين الزيادة في حجم إنتاج السلع التي تدخل في تركيب السلة المقترحة.

وبينما كان يمكن وصف مشروع تنبرجين-كالدور-هارت بأنه ضرب من «الرومانطيقية النقدية الدولية» في أوائل الستينات، فإن الأمر لم يعد كذلك الآن على ضوء التغيرات التي طرأت على الأوضاع الاقتصادية الدولية. ولكن العقبة الحقيقية التي تواجه مثل هذا المشروع هي عقبة سياسية، بالدرجة الأولى، نتيجة المقاومة المحتملة من جانب الدول الصناعية المتقدمة لمثل هذا المشروع لأنه ينطوي على تغيير واضح في علاقات القوى بين الدول الصناعية المتقدمة والدول المنتجة للسلع الأولية، مما يضعف من سيطرة الدول الغربية المتقدمة على قنوات خلق وتوزيع السيولة الدولية. ورغم كل هذا، فهناك فرص جديدة متاحة «للمساومة التاريخية» في مجال إعادة صياغة العلاقات الاقتصادية الدولية يجب عدم إهدارها.

وتستطيع دول «الأوبيك» بوجه خاص لعب دورا متميزا في تلك العملية سواء في مجال اقتراح «وحدة نقدية جديدة» أو العمل على تحسين توزيع السيولة الدولية في ظل نظام «حقوق السحب الخاصة» المعمول به حاليا لخطوة انتقالية نحو إصلاح نقدي دولي أكثر شمولا وأبعد غاية [16]. ومن

البدائل الهامة المطروحة في هذا الإطار ضرورة إنشاء «دينار عربي موحد» بهدف الحفاظ على القوة الشرائية للعوائد النفطية وحماية الأرصدة النقدية في الخارج لدول الفائض من تدهور أسعار صرف العملات الرئيسية ومخاطر التضخم العالمي، لا سيما وقد أصبحت ظاهرة تراكم الفوائض المالية العربية تشكل إحدى الظواهر المالية والنقدية المؤثرة في النظام النقدي الدولي. والملاحظ حتى الآن أن أسعار صرت العملات العربية تجاه العملات الارتكازية الرئيسية لا زالت تتم عن طريق استعمال عملة رئيسية وسيطة هي الدولار بالنسبة لجميع الدول العربية النفطية. ولذلك فإن أسعار صرف العملات العربية تتقلب في الوقت الحاضر تجاه العملات الارتكازية الرئيسية تبعا لتقلبات العملة الوسيطة.

وقد طرحت فكرة «الدينار العربي الموحد» أول ما طرحت من خلال منظور «التكامل الاقتصادي العربي». فقد رافقت فكرة الدينار العربي الموحد قيام الجامعة العربية وكان المشروع السوري الذي قدم إلى الجامعة العربية في نيسان / أبريل 1946 أول المشاريع التي هدفت إلى توحيد النقد العربي على الرغم من أن الدول العربية المستقلة آنذاك كانت تابعة كلية لمناطق نقدية أجنبية مثل منطقة الإسترليني والفرنك الفرنسي. ولقد حاولت هذه الدعوة المبكرة إلى التوحيد القفز فوق أوضاع التجزئة العربية وذلك عن طريق المناداة بإلغاء العملات المحلية وخلق عملة رسمية موحدة هي «الدينار العربي»، واستحداث «مصلحة للنقد العربي» تقوم باحتكار إصدار النقد الورقي والمعدني وتؤول إليها كافة الموجودات الأجنبية لدى الدول الأعضاء. كما دعا المشروع إلى أن يجري تداول وانتقال رؤوس الأموال فيما بين البلدان العربية بحرية تامة ودون أي قيد. [17]

ثم عادت الفكرة وطرحت من جديد من خلال منظور «التكامل الاقتصادي العربي» حينما اتخذ مجلس الوحدة الاقتصادية العربية القرار رقم 634/ د بتاريخ 12/3 /1973، بشأن وضع استراتيجية العمل الاقتصادي العربي الذي ينص على أنه على الدول العربية سعيا نحو التكامل الاقتصادي أن تبدأ بالبحث في إيجاد عملة موحدة قابلة للتحويل مع العملات الوطنية القطرية وتطوير استخدامها عربيا ودوليا.

ثم أخذت الأمور تأخذ مجرى تطبيقيا لأول مرة عندما اجتمعت اللجنة

الفنية من الدول الأعضاء في منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول في مدينة جدة في فبراير (شباط) عام 1974، لوضع القانون الأساسي للشركة العربية للاستثمارات البترولية حيث تقدم مندوب الجزائر بمبادئ أولية عن مشروع الوحدة النقدية الحسابية لكي تطبق في عمليات تقويم شركة الاستثمارات بصفة خاصة والشركات الأخرى المنبثقة عن المنظمة بصفة عامة. (18)

وفي فبراير (شباط) 1975 اجتمعت لجنة خبراء من البنوك المركزية لبعض الدول الأعضاء في منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول لتدارس مشروع إنشاء «وحدة نقدية حسابية عربية»، وقد كم الاتفاق في هذا الاجتماع على تسمية الوحدة الحسابية المقترحة بالدينار العربي الحسابي مع تقييمها بثلاث وحدات من حقوق السحب الخاصة. كذلك تم الاتفاق على تكوين الدينار العربي الحسابي على أساس «سلة» عن عملات الدول الأعضاء بصورة تعكس البنيان الاقتصادي والمالي للدول الأعضاء وأهميته النسبية.

وقد قام البنك المركزي العراقي بدراسة موسعة حول المعايير والمؤشرات الاقتصادية والمالية لتحديد وزن كل عملة من العملات الداخلة في «السلة» وطريقة تثبيت أسعار صرف العملات المحلية تجاه الدينار العربي بالرجوع إلى ثمانية بدائل. والجدير بالإشارة هنا أن حسابات البدائل المختلفة للفترة 1971- 1975 أثبتت أن الحركات المنفردة لأسعار صرف بعض العملات العربية المكونة للدينار العربي المقترح قد تذبذبت تجاه الدولار بدرجة أشد من تذبذب أسعار صرف الدينار العربي الموحد تجاهه، (19) مما يؤدي إلى مزيد من الاستقرار النقدي في حالة تبني نظام «الدينار العربي الموحد».

ولكن لكي تخرج فكرة «الدينار العربي الموحد» من إطار «النظرية» إلى حيز «التطبيق» لا بد من مناقشة الظروف الموضوعية التي تسمح باستخدام «الدينار العربي الحسابي» في المعاملات العربية والدولية وما هي طبيعة المزايا والمكاسب التي يؤمل أن تترتب على استخدام مثل هذا «الدينار العربي الحسابي». ومن الواضح أن هناك قضايا ملحة تستلزم الأخذ بوحدة نقدية حسابية جديدة هي الدينار العربي لا سيما في مجال حماية القوة الشرائية لعائدات النفط السنوية والأصول النقدية والمالية المتراكمة في شكل استثمارات في الخارج. إذ أن خلق مثل هذه الوحدة الحسابية الجديدة

سوف يساعد على توفير الحماية اللازمة للعائدات النفطية من مشاكل التعويم والتخفيض في العملات الرئيسية. ولكن هذا يقتضي بدوره الاتفاق على «وحدة حسابية نقدية» مشتركة بين مجموعة الدول المصدرة للنفط «أوبيك»، وبحيث تصبح قضية اختيار الوحدة النقدية المشتركة على نفس مستوى أهمية قضايا التسعير والإنتاج.

كذلك فإن خلق الوحدة الحسابية العربية سوف يساعد على تدفق رؤوس الأموال العربية للاستثمار في المنطقة العربية، لأن استخدام هذه الوحدة، التي ستكون بمثابة «مخزن للقيم» ضد مخاطر تقلبات العملات الأجنبية، سيساعد بدوره على تطوير السوق النقدية والمالية العربية. وأخيرا فإن خلق الوحدة الحسابية العربية سوف يفتح الطريق أمام تطورات نقدية بعيدة المدى قد تصل إلى رفع الدينار العربي المقترح إلى مرتبة «عملة الاحتياط الدولي» إذا ما توافرت الشروط اللازمة لذلك في المستقبل.

الجزء الثاني
النفط والمشكلات الاقتصادية
العربية المعاصرة

5 النفط والتنمية العربية

ارتبط التاريخ الاقتصادي والسياسي الحديث للمنطقة العربية بالنفط، إذ كان للنفط أكبر الأثر في تشكيل معالم الخريطة الاقتصادية والسياسية للمنطقة العربية وربط مشكلات التنمية العربية ربطا وثيقا بالتطورات الاقتصادية العالمية. وقد بدأت العلاقة بين النفط والاقتصاد العربي عندما اكتشف النفط في العراق عام 1927 ثم توالت الاكتشافات النفطية الكبرى غداة الحرب العالمية الثانية في الكويت والسعودية وقطر والجزائر وليبيا والإمارات العربية وغيرها من الأقطار العربية الأخرى، حتى ارتفع عدد الأقطار العربية المنتجة والمصدرة للنفط من خمسة إلى أثنى عشر قطرا خلال الفترة 1950- 1970 [1].

وقد ارتفع المعدل اليومي للصادرات النفطية العربية من حوالي 176 ألف برميل خلال الفترة1945- 1949 إلى حوالي 5 ر9 مليون برميل خلال الفترة 1965- 1969، واستمر إنتاج الأقطار العربية مجتمعة في الارتفاع حتى بلغ المعدل اليومي أكثر من 19 مليون برميل عام 1976 [2]. وهكذا أصبحت الأقطار العربية النفطية تساهم بحوالي ثلث الإنتاج العالمي وتوفر حوالي 60 بالمائة من النفط المسوق عالميا.

بيد أن علاقة النفط والتنمية في الوطن العربي هي علاقة معقدة متعددة الجوانب، فكما أن لها جوانبها المشرقة والإيجابية فهي كذلك يحيط بها العديد من الظلال والسلبيات. ولذا فإننا سنحاول في هذا الفصل طرح بعض القضايا المتعلقة بدور النفط في عملية التنمية العربية بتحدياتها ومشكلاتها المعاصرة.

فقد ظل قطاع النفط منفصلا عن مجرى عملية التنمية في الأقطار العربية النفطية حتى منتصف الخمسينات، حيث كانت عمليات الاستكشاف والإنتاج النفطي تجري وفق مخططات الشركات النفطية الكبرى (الشقيقات السبع)، التي نجحت في الحصول على امتيازات التنقيب على النفط في الأراضي العربية. فقد كانت اتفاقيات النفط التي أبرمت في المنطقة العربية خلال النصف الأول من هذا القرن وحتى بداية الحرب العالمية الثانية على شكل اتفاقيات امتيازية وقعت من قبل حكومات المنطقة مع واحدة أو أكثر من الشركات النفطية الغربية الكبرى. ومن بين هذه الاتفاقيات اتفاقية عام 1925 بين الحكومة العراقية وشركة النفط التركية، والتي أصبح اسمها بعد ذلك شركة نفط العراق، وكذلك اتفاقية شركة نفط الموصل التي وقعت عام 1932 وشركة نفط البصرة عام 1938. كما حصلت الشركات الأمريكية على امتياز للتنقيب عن النفط في المملكة العربية السعودية عام 1932 ومنحت الكويت عام 1934 امتيازا لشركة نفط الكويت الإنجليزية-الأمريكية.

وقد كانت هذه الاتفاقيات «متشابهة في شروطها وعناصرها حيث شملت كل منها مساحات شاسعة تكاد تغطي كل إقليم الدولة المانحة للامتياز، وحددت آجالها بمدد طويلة بحدود (70) عاما، كما منحت هذه الامتيازات كافة الحقوق اللازمة لإجراء العمليات النفطية في المنطقة إلى الشركة على سبيل الحصر لقاء تعهد الشركة بدفع أتاوة أو مبلغ مقطوع عن كل برميل يجري استخراجه وتصدير ه»[(3)].

وهكذا ظل قطاع النفط حتى منتصف الخمسينات يغلب عليه طابع «الجزيرة الاقتصادية المنعزلة» «Foreign Enclave»، المنقطعة الصلة بغيرها من قطاعات الإنتاج المحلية من الأقطار العربية النفطية. وقد كانت عملية انعزال نشاط استخراج النفط عن قطاعات النشاط الأخرى في الاقتصاد الوطني في ظل الامتيازات (نتيجة الاقتصار على تصدير النفط الخام إلى

أسواق الدول الصناعية) تمتد أيضا إلى العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية للأقطار المنتجة للنفط، حيث لم تكن للحكومات الحرية في تحديد الأسواق والدول التي تصدر لها النفط بما يضمن استفادة الأقطار المنتجة من علاقاتها النفطية مع الدول المستهلكة للنفط في مجال التعجيل بعملية التنمية والحصول على التكنولوجيا المتطورة لأغراض التصنيع.

وقد كان قرار تأميم النفط الذي صدر عن البرلمان الإيراني في 15 مارس-آذار 1951 بمثابة منعطف هام في تاريخ العلاقات بين الدول المنتجة للنفط والشركات البترولية الكبرى. فرغم سقوط مصدق، فإن المعركة التي خاضتها وخسرتها حكومة مصدق في مواجهة كارتل البترول العالمي لم تكن بغير ثمار. إذ تنبهت الأقطار العربية المنتجة للنفط لأول مرة إلى الحقائق الأساسية التي تحكم صناعة النفط العالمية، وإلى الدور السياسي الخطير الذي يمكن أن يلعبه النفط في المنطقة. وأدركت الدول العربية ضرورة قيام تشاور مستمر فيما بينها حول سياساتها النفطية، فكان أن تم إنشاء مكتب لشؤون البترول في جامعة الدول العربية لم يلبث أن تحول إلى إدارة لشؤون البترول، وتشكلت لجنة دائمة من خبراء النفط وشهدت نهاية الخمسينات بداية عقد مؤتمرات البترول العربي [4].

كذلك تنبهت الدول العربية إلى ضرورة مساهمتها في إدارة صناعاتها النفطية، وضرورة العمل على الدخول في المراحل المتممة لاستخراج النفط على امتداد الطريق بين البئر إلى المستهلك. وظهرت إلى حيز التفكير مشروعات كثيرة لم تجد طريقها إلى التنفيذ في تلك المرحلة من التاريخ بسبب ضخامة الإمكانيات المالية اللازمة لها من جهة وافتقار الدول العربية إلى مقومات التنفيذ سواء بسبب عدم توافر الخبرات، أو بسبب التحديات الخارجية من جهة أخرى [5].

وقد تغيرت الصورة بعض الشيء منذ عام 1952 بتطبيق مبدأ مناصفة الأرباح بين الحكومات والشركات البترولية الدولية، كمحاولة لاحتواء الآثار الراديكالية التي ولدها قرار تأميم النفط الإيراني عام 1951. وبمقتضى هذا المبدأ أصبح ما تحصل عليه الحكومة كدخل بترولي بصفتها المالكة الاسمية للنفط، يوازي 50 ٪ من صافي الأرباح المحققة. وقد أدى الأخذ بمبدأ مناصفة الأرباح إلى حدوث سلسلة من التطورات الهامة في العلاقات

النفطية بين الشركات والحكومات، إذ أن ربط عوائد الحكومة في الدول العربية النفطية بأرباح الشركات جعل للحكومات مصلحة مباشرة في التدخل للإشراف على نشاط الشركات في مجال التشغيل والإنتاج وفي مجال تحديد حجم الكميات المصدرة ومستوى الأسعار المعلنة [6]. وقد أدى ذلك بدوره إلى ظهور تناقض هام في المصالح بين حكومات الدول مانحة الامتياز والشركات البترولية الامتيازية.

كما شهدت السنوات التالية لتأميم قناة السويس في مصر، في عنفوان صعود حركة التحرر العربي ثم بعد ذلك على امتداد الستينات، قيام الدول العربية المنتجة للنفط بإنشاء مؤسسات وشركات وطنية للنفط. واستطاعت هذه المؤسسات والشركات أن تصمد في وجه التحديات، وأن تتخطى العقبات لتصبح بعد ذلك ركيزة قوية للسيطرة الوطنية على الثروة النفطية.

وقد طبق مبدأ التخلي عن امتيازات التنقيب عن النفط في الأراضي غير المستغلة أول ما طبق في أعقاب ثورة 14 تموز 1958 في العراق وتشريعها للقانون رقم 80 لسنة 1961 الذي استرجع 5 ر99٪ من أراضي الامتيازات، ثم جاء تأميم النفط في العراق في أول يونيو-حزيران 1972 فعجل بإجراءات المفاوضات المتعلقة باتفاقيات المشاركة في بلدان الخليج العربي بعد أن كانت الشركات تراوغ في المفاوضات حولها لفترة طويلة. فقد ظلت الشركات الامتيازية الكبرى تماطل في القبول بنظام المشاركة حتى عام 1972 حينما وافقت على مشاركة الدول المنتجة بنسبة 25 ٪ من عملياتها في تلك الدول لقاء تعويض احتسب على أساس القيمة الدفترية المعدلة لموجودات الشركة وشريطة إمداد الشركات بجزء من نفط المشاركة، يتناقص تدريجيا وبأسعار تقل عن الأسعار التجارية. و قد تطورت اتفاقيات المشاركة [7] بسرعة فزيدت النسبة إلى 60٪ مع احتساب التعويض على أساس القيمة الدفترية الصافية ثم وصلت النسبة إلى 100٪ كما حدث في اتفاق الكويت مع شركة نفط الكويت أواخر عام 1975.

ويعتبر التأميم-في حالة توافر متطلباته-ذروة ما يمكن للدول المنتجة أن تقوم به من إجراءات لاسترداد سيادتها الوطنية وأحكام سيطرتها على مواردها النفطية وإخضاعها لمتطلبات المصلحة الوطنية وربطها بعملية تنمية الاقتصاد الوطني. وهكذا يمكن القول بأن استغلال المصادر النفطية

في الوطن العربي قد تطور وفقا لثلاثة نظم أساسية: أقدمها نظام الامتيازات التقليدية الذي انتهى تماما عام 1975، ثم نظام اتفاقيات المشاركة الذي بدأ الأخذ به منذ توقيع الاتفاقية العامة للمشاركة في ديسمبر-كانون الأول عام 1972 (بما في ذلك اتفاقيات تقديم الخدمات النفطية لقاء أجور معينة)، وأخيرا نظام التأميم الذي تم الأخذ به في بعض البلدان العربية.

ومن ناحية أخرى ظهرت في منتصف الستينات فكرة إقامة منظمة عربية للنفط، يكون هدفها تنسيق السياسات النفطية العربية، وربط النفط بالتنمية الاقتصادية، وتنمية قدرات الأقطار الأعضاء في مختلف مجالات صناعة النفط والصناعات المرتبطة بها أو المنبثقة عنها. وقد صدر قرار بإنشاء المنظمة عن مؤتمر البترول العربي الخامس عام 1965 [8]. وفي يناير (كانون الثاني) 1968 أعلنت ثلاث دول عربية هي المملكة العربية السعودية ودولة الكويت والمملكة الليبية المتحدة في ذلك الوقت إنشاء منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوبك)، التي تطورت منذ ذلك الوقت لتصبح من أهم وأقوى التجمعات الاقتصادية العربية في مجال ربط النفط بعملية التنمية العربية.

بيد أن السيطرة على الموارد والثروات النفطية بقدر ما تفتح من آفاق اقتصادية وسياسية جديدة أمام الدول العربية المصدرة للنفط، كذلك تضع أمامها مسؤوليات وتحديات جديدة تتجاوز عملية الإنتاج والقطاع النفطي بأكمله لتمتد لتشمل الاقتصاد الوطني في مجموعه وقطاع المعاملات الخارجية بوجه خاص، نظرا للدور المركزي الذي تلعبه عائدات النفط في تكوين الناتج المحلي الإجمالي وفي تغذية الإيرادات العامة للدولة وفي توليد الجانب الأعظم من حصيلة الصادرات.

ففي خلال العقدين الممتدين بين عامي 1950- 1970 ساهمت عائدات النفط بنسبة 8 ر75٪ من إجمالي الإيرادات العامة لدولة البحرين، وبنسبة 8 ر91٪ بالنسبة لدولة الكويت. أما بالنسبة لقطر وأبو ظبي [9] فإن مساهمة عائدات النفط في إجمالي الإيرادات العامة خلال نفس الفترة بلغت 92 ٪ بالنسبة لقطر و 8 ر95 ٪ بالنسبة لأبي ظبي. وفي حالة العراق مثلث عائدات النفط 7 ر53٪ من إجمالي الإيرادات العامة خلال الفترة 44/1945- 1970/ 1971, [10]

ولعل الوجه المألوف والتقليدي للعلاقة بين النفط والتنمية هو توفير الموارد المالية للخزانة العامة من خلال عائدات صادرات النفط، بما يساعد على زيادة حجم الاستثمارات في الاقتصاد الوطني بشكل مطلق ونسبي معا.. كذلك فإن أثر هذه التدفقات لا يقتصر على جانب تمويل الاستثمارات العامة والخاصة فقط وإنما يشمل كذلك عناصر وموارد الاستهلاك العام التي تحتويها ميزانية الدولة، حيث أن التوسع في الإنفاق الجاري في الموازنات العامة يجري تمويله بصفة أساسية من خلال العائدات النفطية [11].

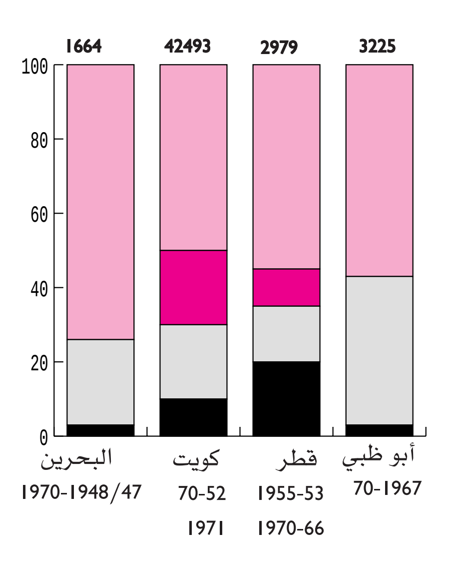
ويتضح من خلال مراجعة تطور الموازنات الإنمائية والموازنات العادية في البلدان العربية النفطية أن هذه البلدان قد شهدت تسارعا كبيرا منذ تصاعد العائدات النفطية. وقد بدأ هدا التصاعد باعتماد مبدأ المناصفة في توزيع أرباح تصدير النفط عام 1952 بالنسبة للسعودية والكويت والعراق، وبعد ذلك التاريخ بالنسبة للبلدان النفطية الأخرى التي برز قطاعها النفطي في موعد لاحق [12].

ونظرا لأن هذه الإيرادات قد تدفقت إلى خزينة الحكومة دون تخطيط ودون تصور مسبق لكيفية الاستفادة منها، فقد نتج عن ذلك أن التخصيص الفعلي للعائدات النفطية التي تدفقت على الخزانة العامة حكمته الظروف الاقتصادية والسياسية الخاصة بكل دولة وفي ضوء مصالح المجموعات الضاغطة التي لها نفوذ قوي في المجتمعات النفطية. وإذا ما رصدنا معالم الصورة الكلية نجد أن النفقات العامة الجارية قد استهلكت أكثر من نصف قيمة عائدات النفط التي تم استلامها في دول إمارات الخليج العربي (البحرين، الكويت، قطر، أبو ظبي) خلال الفترة 1950- 1970. وإذا ما أضيف إلى ذلك الجزء الذي خصص لشراء الأراضي (الاستملاكات)، فإن النسبة ترتفع إلى حوالي 70٪ (أنظر الشكل 1). [13] وقد بلغ المخصص للنفقات الإنشائية أو الاستثمارية من جملة العائدات النفطية خلال الفترة السابقة لعام 1971 النسب التالية، في إمارات الخليج العربي: 9ر20 ٪ في البحرين، 4ر18 ٪ في الكويت، 6 ر20٪ في قطر، و 6ر39٪ في أبو ظبي.

وقد اتجه معظم هذه النفقات إلى قطاع الأشغال العامة والمرافق العامة (الكهرباء والماء). وخلال نفس الفترة، كان صافي المتراكم من الاحتياطي المالي المستثمر في الخارج في شكل أصول مالية (والذي يتضمن «احتياطي

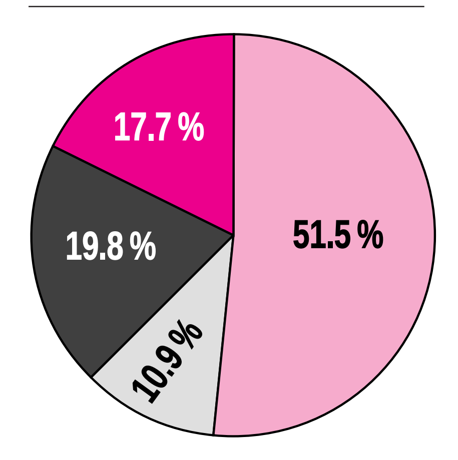
أوجه تخصيص عائدات النفط في دول إمارات الخليج العربي

(مليون ريال قطري) (الدولار = 4 ريال)



الاحتياطي العام
النفقات الانشائية
الاستهلاكات
النفقات الجارية

المجموعة لدول إمارات الخليج العربي



شكل رقم (١)

الأجيال القادمة») يمثل النسب التالية من إجمالي عائدات النفط التي تم استلامها في إمارات الخليج العربي: البحرين 2 ر3٪، الكويت 2ر11٪، قطر 6ر20٪، أبو ظبي 5ر1٪ فقط [14].

وفي حالة العراق تم تخصيص 70٪ من إجمالي عائدات النفط التي تم استلامها خلال الفترة 1944/ 1945- 1970/1971 للنفقات الجارية التحويلية، وكان نصيب قطاع الدفاع والأمن منها حوالي النصف ونصيب الخدمات الاجتماعية حوالي الربع وأما نصيب النفقات الإنشائية (الأعمار أو الخطة) فقد بلغ حوالي 30٪ من إجمالي العائدات [15].

وقد أدت الطفرة الهائلة في عوائد النفط في خريف عام 1973 إلى تكريس ظاهرة اعتماد الدول العربية النفطية على عائدات النفط في تكوين حصيلة الصادرات وفي تمويل الإنفاق العام بشقيه الجاري والإنمائي. فقد بلغت النسبة التي ساهمت بها عائدات النفط في إجمالي الإيرادات العامة عام 1975 : 69٪ في العراق، 97٪ في كل من الكويت وليبيا، 93٪ في قطر و81٪ في السعودية. كما بلغ نصيب صادرات النفط من جملة قيمة صادرات الدول العربية النفطية عام 1975 النسب التالية: 93٪ في الجزائر، 94٪ في الكويت، 97 ٪ في قطر، 98 ٪ في دولة الإمارات العربية، 6ر98٪ في العراق، وحوالي 100٪ في حالة كل من ليبيا والمملكة العربية السعودية [16].

وقد أثرت الزيادة الكبيرة في عائدات النفط على تغيير نمط تخصيص هذه العائدات بالنسبة لما كان عليه الحال خلال الخمسينات والستينات. فقد نتج عن الزيادة الهائلة الفجائية في عائدات النفط تحويل حوالي 50 ٪ من الإيرادات التي تم استلامها في كل من البحرين والكويت وقطر عام 1974 إلى المال الاحتياطي (أنظر جدول (5- 1). ثم بدأ تصاعد الحجم المطلق للإنفاق الحكومي والعام للأغراض الجارية والإنمائية معا بعد عام 1974، حيث تم وضع برامج وخطط استثمارية شديدة الطموح تغطي النصف الثاني من السبعينات في البلدان النفطية ذات «المقدرة الاستيعابية» العالية مثل العراق والسعودية وليبيا والجزائر. فقد بلغت جملة الاستثمارات المخططة في العراق للفترة 1976- 980 1 حوالي 34 بليون دولار، كما بلغت جملة الاستثمارات العامة المخططة خلال نفس الفترة في السعودية رقما هائلا يصل إلى 143 بليون دولار. كذلك بلغت جملة الاستثمارات للسنوات

1973- 1975 في ليبيا 15ر7 بليون دولار، وفي الجزائر بلغت جملة الاستثمارات المخططة للسنوات الأربع 74- 1977 5 ر27 بليون دولار [17].

كذلك ساعدت الحقبة النفطية الجديدة، التي بدأت مع عام 1974، على ربط «قطاع النفط» بشكل أوسع ببقية أجزاء وآليات الاقتصاد الوطني في البلدان العربية النفطية، وذلك من خلال إنشاء شبكات من الصناعات والنشاطات المتكاملة المرتبطة بقطاع النفط كالتكرير وصناعات البتروكيماويات والنقل وما إليها من النشاطات. وقد أدى ذلك بدوره إلى خروج قطاع النفط من حالة «العزلة» و «الانفصامية» التي كان يعيشها في الماضي عندما كانت الشركات البترولية الدولية، صاحبة الامتياز، تسيطر على القطاع النفطي وتقصر دوره على إنتاج وتصدير النفط الخام، وعلى إدخال بعض الموارد المالية إلى الخزانة العامة للدولة.

وعلى الصعيد العربي ساعدت الطفرة في عوائد النفط على خلق أوضاع اقتصادية جديدة في المنطقة العربية نتيجة تدفقات رأس المال من البلدان العربية «النفطية» إلى البلدان العربية «غير النفطية»، من ناحية، وتدفقات الأيدي العاملة من البلدان العربية المصدرة للعمالة إلى البلدان العربية النفطية [18] من ناحية أخرى.

فكما حدثت عمليات الهجرة الواسعة للأيدي العاملة والسكان من الريف إلى المدن خلال فترات التصنيع والنمو الحضري، Industrialization and Urbanization على صعيد البلد الواحد، بفعل جاذبية نمط الحياة وفرص العمل المتوافرة في المناطق الحضرية، فقد شهدت المنطقة العربية في السبعينات موجات هامة لهجرة وانتقال الأيدي العاملة والسكان من البلدان العربية «غير النفطية» إلى البلدان العربية «النفطية» بفعل عامل الجذب الاقتصادي في الدول البترولية.. كما دفعت «الظروف الطاردة» في البلدان المصدرة للعمالة بأعداد كبيرة من المهنيين والفنيين والعمال غير المهرة إلى الانتقال إلى البلدان النفطية (لا سيما البلدان الخليجية) التي تعاني من نقص شديد في الأيدي العاملة على اختلاف مستويات المهارة.

وبالرغم من وجود العديد من القيود الإدارية والسياسية أمام انتقال العمالة فيما بين البلدان العربية، شهدت المنطقة اتجاها متناميا ومتصلا لانتقال العمالة من البلدان غير النفطية إلى البلدان النفطية على نطاق

جدول رقم (5 – 1)

نمط تخصيص عائدات النفط في بعض دول الخليج العربي بعد الطفرة في عوائد النفط (التوزيع النسبي)

بيان	البحرين		الكويت		قطر	
	1974	1975	1975/74	1976/75	1974	1975
1 - نسبة مساهمة عائدات النفط في إجمالي الإيرادات العامة	83.9%	82.8%	96.9%	97.1%	96.3%	92.8%
2 - نمط التخطيط النسبي لعائدات النفط						

أ –	النفقات الجارية العادية والتحويلية.	23.10%	41.40%	37.90%	18%	21.60%	34.00%
ب –	النفقات الإنشائية	31.7%	55.0%	11.8%(1)	8.3%(1)	29.6%(1)	35.8%(1)
جـ –	المال الاحتياطي	45.2%	3.6%	50.2%	73.7%	48.8%	30.2%
	الجملة	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

ملاحظات :

* تغطي فترة 15 شهرا .

(1) بما في ذلك الاستملاكات ، بنسبة 6.6% من العائدات عن السنة المالية 1975/74 و 2.5% من جملة العائدات عن 1976/1975 ، في حالة الكويت .

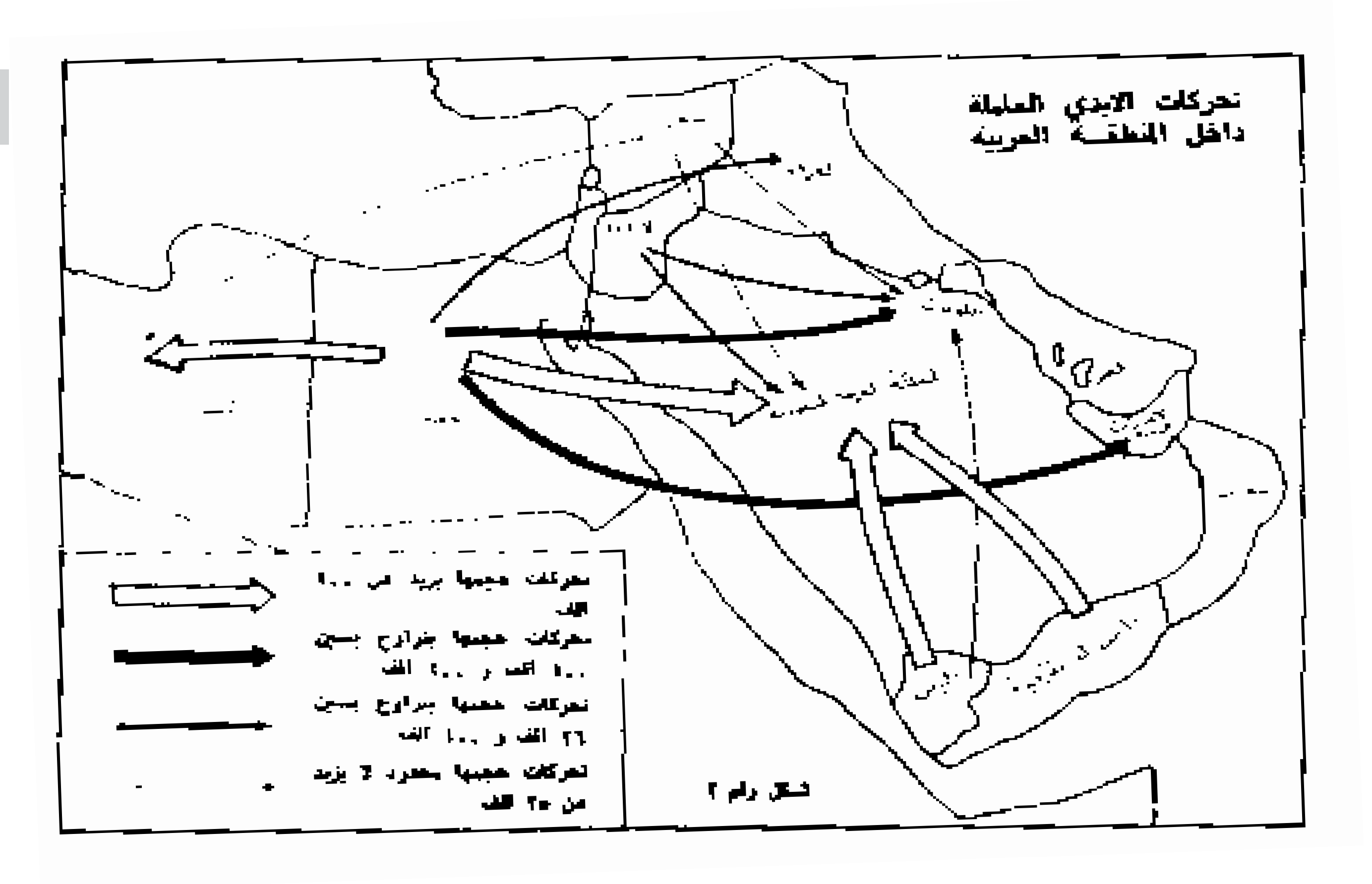
المصدر : تم تركيب هذا الجدول باستخدام البيانات التي يحتويها الملحق الاحصائي لورقة الدكتور علي خليفة الكواري المعنونة "النفط وعائداته : خيار بين الاستهلاك أو الاستثمار" ، السابق الإشارة إليها .

واسع منذ أواخر الستينات. وقد تزايدت حركة تصدير الأيدي العاملة إلى دول الخليج النفطية-على وجه الخصوص-منذ أوائل السبعينات بعد حصول دول الخليج العربية على استقلالها السياسي وزيادة عائداتها من النفط وبدء تطبيق سياسات تتسم بالتوسع السريع في مشروعات البنية الأساسية والتوسع في تقديم الخدمات العامة (كالتعليم والصحة).

وقد ازداد هذا الاندفاع حدة بعد الزيادات التي طرأت على أسعار النفط بدءا من السبعينات وعقب أكتوبر (تشرين الأول) 1973 بصفة أخص. ولقد أدت هذه الزيادة في الدخل من النفط إلى تبني خطط طموحة للتنمية وزيادة الاعتماد على العمل المستورد سواء في الدول العربية التي اتصفت تقليديا باستيراد العمالة كدول الخليج العربي الصغيرة وليبيا، أو في البلاد العربية التي كانت تستورد أعدادا صغيرة من ذوي الكفاءات العالية والتي انتقلت إلى استيراد أعداد كبيرة من القوى العاملة للوفاء بمشاريعها الاستثمارية الضخمة والقفزة الكبيرة في إنفاقها التنموي، لا سيما منذ عام 1975 [19].

ولإعطاء فكرة مبسطة عن الحجم والأبعاد الجديدة التي اكتسبتها ظاهرة العمالة المهاجرة (أو المتنقلة) بين الدول العربية خلال السبعينات، يمكن توضيح ذلك من خلال الشكل [20] الذي يشير إلى حجم واتجاه تيارات الهجرة العمالية من الدول العربية «غير النفطية» إلى الدول العربية «النفطية»[21]. إذ يتضح من هذا الشكل أن أهم البلدان المصدرة للعمالة في المنطقة العربية هي مصر واليمن بشطريه والأردن، وأن أهم البلدان المستوردة للعمالة هي المملكة العربية السعودية وليبيا والكويت ودولة الإمارات العربية. وتأكيدا لأهمية هذه الظاهرة والآثار المترتبة عليها فقد جاء في تقرير حديث لمنظمة العمل العربية أن هناك حوالي 4 بليون دولار يجري إعادة توزيعها سنويا من الدول العربية النفطية إلى الدول العربية المصدرة للعمالة في شكل تحويلات نقدية وعينية من دخول ومدخرات العاملين المهاجرين والمتنقلين في العالم العربي [22].

وهكذا أصبحت هجرة الأيدي العاملة من الدول «غير النفطية» إلى الدول «النفطية» داخل المنطقة العربية، ظاهرة اقتصادية واجتماعية هامة جديرة بالتأمل والتمحيص لما لها من آثار عميقة على كل من الدول المصدرة


تحركات الأيدي العاملة
داخل المنطقة العربية
تحركات حجمها يزيد عن ١٠٠
ألف
تحركات حجمها يتراوح بين
١٠٠ ألف و ٢٠٠ ألف
تحركات حجمها يتراوح بين
٢٦ ألف و ١٠٠ ألف
تحركات حجمها محدود لا يزيد
من ٢٥ ألف
شكل رقم ٢

والمستوردة لهذه الأيدي العاملة على السواء [23].

بيد أن الجوانب الإيجابية العديدة، التي سبق الإشارة إليها في هذا الفصل، حول العلاقة بين النفط والتنمية في العالم العربي يجب إلا تحجب عنا رؤية العديد من السلبيات والجوانب غير المشرقة التي تحفل بها الحقبة النفطية الجديدة. فقد تزايد اعتماد الدول العربية النفطية على القطاع الخارجي (الصادرات والواردات) بشكل ينذر بالخطر في المستقبل، إذ ارتفع نصيب الواردات في الإنفاق المحلي بشكل هائل. كذلك سجل الميل المتوسط للاستيراد (نسبة قيمة الواردات إلى قيمة الناتج المحلي الإجمالي) أرقاما قياسية في تاريخ البلدان النفطية (باستثناء الكويت) بعد عام 1973 كما هو موضح في الجدول (5- 2)، مما يجعل البلدان العربية النفطية أكثر عرضة للأزمات نتيجة تقلبات مستوى النشاط الاقتصادي والأزمات الدورية في الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة والأوضاع التي تطرأ على سوق النفط العالمي.

وإذا ما نظرنا إلى الاقتصاد العربي في مجمله نجد أن «الفجوة الغذائية» بين الاحتياجات والموارد الغذائية العربية آخذة في الاتساع منذ حقبة الستينات. ففي بداية الستينات كان العالم العربي يستورد 3 ملايين طن من الحبوب.. ووصل الرقم إلى 10 ملايين طن في منتصف السبعينات. وما زالت الفجوة آخذة في الاتساع إذا استمرت معدلات الإنتاج والاستهلاك على ما هي عليه الآن.. إذ أن إنتاج الغذاء على مستوى المنطقة العربية ينمو سنويا بمعدل 2٪ بينما ينمو الاستهلاك بمعدل يزيد عن 5٪ سنويا.

وقد ترتب على تخلف معدلات الإنتاج المحلي عن الوفاء باحتياجات الاستهلاك على الصعيد العربي ارتفاع هائل في حجم الواردات الغذائية.. إذ بينما تستهلك البلاد العربية حوالي 20 مليون طن من الحبوب سنويا.. يتم استيراد نصف هذه الكمية من خارج المنطقة العربية.. كما يتم تلبية 90٪ من حاجات البلدان العربية من السكر والزيوت النباتية والدهون والألبان واللحوم عن طريق الاستيراد من الخارج. ومع تزايد حجم الاستيراد عاما بعد آخر نجد أن البلدان العربية تستورد الحبوب بشكل مركز من أمريكا وكندا وأستراليا أي أكثر دول العالم تحكما في سوق الحبوب الدولية. كما أصبحت المنطقة العربية-خلال السنوات الخمس الماضية-سوقا رئيسية

جدول رقم (5 – 2)

تطور أهمية اعتماد اقتصاديات الدول العربية المصدرة للنفط على الواردات الخارجية

البلدان	متوسط معدلات النمو السنوى المركب للناتج المحلي الاجمالي (بالاسعار الجارية)		متوسط معدلات النمو السنوى المركب لقيمة الواردات الاجمالية (بالاسعار الجارية)		نسبة الواردات الى قيمة الناتج المحلي الاجمالي (بالاسعار الجارية)		
	64-1972	بعد عام 1972	64-1972	بعد عام 1972	1965	1970	بعد عام 1973
الجزائر	9.5%	(72-73) % 8.4	13.0%	(72-76) % 24.5	23.5%	30.6%	(1973) % 33.7
مصر	7.7%	(72-74) % 7.6	3.5%	(72-74) % 42.8	21.1%	18.4%	(1974) % 33.5
العراق	7.5%	(72-75) % 39.7	5.6%	(72-75) % 82.6	24.8%	18.5%	(1975) % 44.5
الكويت	9.8%	(72-75) % 28	8.3%	(72-75) % 40.5	22.3%	25.1%	(1975) % 22.5
ليبيا	20.7%	(72-74) % 50.9	16.5%	(72-74) % 65.9	37.6%	30.3%	(1974) % 37.1
السعودية	14.5%	(72-76) % 53	19.0%	(72-76) % 66.3	18.0%	28.7%	(1976) % 31.1
سوريا	10.6%	(72-76) % 26.2	11.1%	(72-76) % 46.9	23.7%	24.3%	(1976) % 46.8

المصدر : د. علي صادق "ميزات خاصة للتجارة الخارجية لبعض أقطار منظمة الاوابك" **مجلة النفط والتعاون العربي** ،
المجلد الرابع – العدد الثالث (1978) ، الجدولين (1) ، (2) .

للمواشي واللحوم الأسترالية. وبذلك تحولت مشكلة الأمن الغذائي العربي من مشكلة اقتصادية بحتة إلى مشكلة سياسية هامة، حيث تلوح أمريكا دوما بإمكانية استخدام «سلاح الغذاء» لشل قدرة العرب على استخدام «سلاح النفط» في إطار أية مناورة أو مواجهة يبن العالم العربي والولايات المتحدة.. وبذا يتلخص جوهر المشكلة السياسي-كما وضعها الدكتور سيد جاب الله وزير التخطيط المصري السابق في تقرير حديث له عن مشكلة «الأمن الغذائي» في الوطن العربي-في حقيقة بسيطة ألا وهي: أن العرب لا يستطيعون اتخاذ قرار عسكري أو اقتصادي حاسم إلا إذا كانت هناك قاعدة غذائية عريضة يتوافر معها فائض غذائي، يحول دون خشية قطع صادرات الحبوب إلى المنطقة العربية.

وإذا كان تصور نمو الإنتاج الزراعي من الحاصلات الزراعية الرئيسية هو سبب الفجوة الغذائية المتزايدة فإنه لا بديل أمام البلاد العربية عن العمل لرفع معدل نمو الإنتاج الزراعي بشقيه النباتي والحيواني.. وإلا أصبح العالم العربي وجها لوجه أمام شبح المجاعة.. أو في أفضل الظروف الوقوع تحت سيطرة احتكار الدول المصدرة للحبوب واللحوم.

ومن ناحية أخرى يلاحظ أن حجم المديونية الخارجية العامة External Public Debt لمجموع الدول العربية قد ارتفع بكل واضح خلال النصف الأول من السبعينات، وأصبحت هذه المديونية تؤلف في عام 1975 نحو 4 ر11٪ من إجمالي المديونية العامة الخارجية للدول النامية، بينما كانت هذه النسبة لا تتجاوز 9٪ عام 1969. وفي عام 1975 كان ما يقرب من 60٪ من إجمالي المديونية الخارجية للدول العربية مركزا في بلدين هما مصر والجزائر، بينما توزع 30٪ من إجمالي هذه المديونية على أربعة بلدان هي المغرب وتونس والسودان وسوريا كما توزع باقي المديونية (10 ٪) على كل من العراق والأردن والصومال وموريتانيا. ويلاحظ كذلك الاتجاه التصاعدي لنسبة خدمة الدين الخارجي إلى مجموع الصادرات السلعية والخدمية في كل من مصر والسودان بصفة خاصة حيث تراوحت هذه النسبة عام 1975 بين 21٪، 26٪ كما هو موضح بالجدول (5- 3) وهي نسبة مرتفعة بالنسبة للمتوسطات السائدة للبلدان النامية.

وهكذا أصبحت مشكلة تخصيص الموارد Allocation of resources مسألة

أكثر تعقيدا مما كانت عليه من قبل بالنسبة للعديد من البلدان العربية، إذ أصبحت تلك العملية لا تنطوي على الموازنة التقليدية بين «مخصص الاستهلاك» و «مخصص التراكم» بل أصبحت عملية لها بعد ثالث وجديد. فالموارد المتاحة للاقتصاد القومي يصبح من الواجب تخصيصها لثلاثة أوجه رئيسية:

أ- الوفاء بحاجات الاستهلاك الخاص والعام (مخصص الاستهلاك).

ب- الوفاء بالتزامات خدمة الدين الخارجي (مخصص إهلاك الدين الخارجي).

جـ- الوفاء بحاجات التنمية والإنفاق الاستثماري (مخصص التراكم).

وفي حالات عديدة يكون لمخصص «الاستهلاك» و «إهلاك الدين الخارجي» الأولوية الملحة عند تخصيص الموارد القومية المحدودة، بحيث يصبح «مخصص التراكم» تحت رحمة ما قد يفيض من موارد بعد الوفاء بحاجات الاستهلاك وخدمة الدين الخارجي، وبذا تصبح عملية التنمية طويلة الأجل معرضة للنكسات نظرا لابتلاع جانب هام من الموارد الاقتصادية في سد حاجات الاستهلاك الجاري وخدمة الدين الخارجي.

بيد أن الأمر الأكثر خطورة هو ما يمكن ملاحظته من ارتفاع نسبة مساهمة المصادر الخاصة للاقتراض (أسواق المال الدولية، وشبكة المصارف الدولية) في تمويل الدين الخارجي للبلدان العربية في السنوات الأخيرة، إذ يلاحظ بمقارنة التركيب النسبي لهيكل الارتباطات (Commitments) بحسب مصادر الإقراض (الخاصة، الحكومية، الدولية) خلال فترتي (70- 1972) و (73- 1975) ازدياد نصيب ارتباطات الإقراض من «المصادر الخاصة» إلى جملة الارتباطات من المصادر الثلاثة مقابل انخفاض وتراجع نسبة مساهمة الارتباطات الإقراضية من المصادر الحكومية والدولية. وينعكس ذلك بشكل خاص على شروط الإقراض التي أصبحت أكثر قسوة وأقل تيسيرا من ذي قبل [24].

كذلك فإنه في ظل السعي وراء «النمو السريع» Growthmanship بدأ يغيب عن الأذهان السؤال الأساسي حول «التنمية لمن ؟ وبمن ؟». إذ أن عملية التنمية إذا لم يرافقها توزيع أكثر عدالة لثمار التنمية والتحديث على الفئات الاجتماعية المختلفة وإشباع المزيد من الحاجات الأساسية للسكان

جدول رقم (5 – 3)

تطور نسبة مدفوعات خدمة الدين الخارجي الى مجموع الصادرات السلعية والخدمية في البلدان العربية

القطر	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	متوسط الفترة 73-1975	متوسط الفترة 70-1972
مصر	% 23.6	% 25.4	% 19	% 28.4	% 34.1	% 30.5	% 25.7	% 24.3	% 30.1
السودان	% 7.9	% 10.4	% 13.2	% 13.2	% 12.2	% 14.8	% 21.3	% 12.3	% 16.1
الجزائر	% 2.9	% 3.6	% 7.5	% 14.8	% 15.4	% 14.4	% 9.3	% 8.7	% 13.1
تونس	% 20.7	% 19.5	% 16.8	% 16.3	% 12	% 7.2	% 7.6	% 20.7	% 17.5
المغرب	% 8.7	% 8.6	% 11.7	% 10.8	% 10.1	% 6.5	% 7	% 10.4	% 7.9
سوريا	% 8.6	% 10.3	% 9.9	% 8.2	% 7.5	% 6.6	% 8.2	% 9.5	% 7.4
موريتانيا	% 2.1	% 3.1	% 3	% 5.7	% 2	% 3.8	% 15.3	% 3.9	% 7
الاردن	% 4.7	% 5.1	% 9.1	% 8.6	% 8	% 6.3	% 5.1	% 7.6	% 6.5
الصومال	% 1.5	% 2.1	% 2.5	% 3	% 3.7	% 5	% 4	% 2.5	% 4.2
العراق	% 2.1	% 2.2	% 1.9	% 3	% 3	% 1.6	% 1	% 2.4	% 1.9

المصدر :

أ) موريتانيا والاردن والصومال : World Bank, World Debt Tables, Volume II, Table 16

ب) البلدان السبع الاخرى : World Bank, World Debt Tables, Volume I, Table 1H

تكون قد فشلت في تحقيق الرفاه والتقدم المنشودين. وكما حدث في العديد من البلدان النامية نشاهد المباني العامة الضخمة والمصانع العملاقة والمطارات الحديثة إلى جانب حشود من الفلاحين الفقراء أو من سكان «أحياء القصدير» في المدن، والذين تنقصهم المستلزمات الأولية للحياة الإنسانية الكريمة. وهذه المفارقة ناتجة عن الاكتفاء بمؤشرات التنمية السطحية التي تقوم على المتوسطات الحسابية، والتي تطمس العديد من التناقضات والمفارقات الاقتصادية والاجتماعية.

وخلال عقد الستينات كانت صورة توزيع الدخل في الوطن العربي، حسب الشرائح الدخلية، يغلب عليها طابع التفاوت الشديد، كما هو مبين في الجدول رقم (5- 4) في ضوء الإحصاءات المحدودة المتوافرة وغير الدقيقة. ورغم أن الموارد المالية النفطية قد ساعدت بلا شك على رفع أرضية الدخول الدنيا في البلدان العربية النفطية خلال عقد السبعينات، فهناك الكثير من الدلائل والمؤشرات التي تشير إلى أن نمط الإنفاق العام والسلوك الاقتصادي العام الذي ساد في الأقطار النفطية في أعقاب الطفرة في عوائد النفط قد أدى إلى تزايد «الفجوة الدخلية» incomes gap اتساعا بين الشرائح الدخلية المختلفة، نظرا لأن الدخول النقدية الدنيا كانت ترتفع بمعدلات أقل بكثير من معدلات ارتفاع الدخول العليا [25].

وليس هناك من شك في أنه كلما ساء توزيع الدخل القومي بين الأفراد والجماعات كان الرخاء وثمار التنمية والتحديث من نصيب القلة الموسرة والصفوة المميزة، بينما يكون البؤس وفتات الموائد من نصيب الجماهير الواسعة التي تتحمل عبء الإنتاج والتنمية.

وقد تكون إثارتنا لبعض التساؤلات حول المظاهر والمؤشرات «غير الصحية» التي رافقت عملية التنمية العربية خلال السبعينات مدعاة لمزيد من التأمل والتفكير. فالقضية الجوهرية ليست الاختيار بين نموذج «التنمية المنغلقة» في مواجهة نموذج «التنمية المنفتحة على الخارج» وإنما الأهم من كل هذه المقارنات الخارجية والسطحية هو تحديد ماهية عملية التنمية. فالتناقض الحقيقي ليس بين «الانفتاح» و «الانغلاق»، كما يصوره البعض، وإنما هو بين عملية التنمية المستقلة «ذاتية التوجه» وبين «عملية التنمية التي تكرس التخلف والتبعية للخارج». فارتفاع حجم الواردات وارتفاع حجم

جدول رقم (5 – 4)

بعض معالم الصورة لتوزيع الدخل حسب الشرائح في بعض البلدان العربية خلال عقد الستينات

(أ)

النصيب النسبي للخمسة في المائة من الاسر الموسرة التي تقع في قمة هرم توزيع الدخل القومي (1)

البلدان	1960	1970
العراق	34%	–
تونس	–	33%
لبنان	35%	26%
سوريا	33% (2)	–
السودان	–	21%
المغرب	–	20%
مصر	25%	19%
ليبيا	–	13%

(ب)

النصيب النسبي لشريحة الـ 20% من الاسر التي تقع في قاع هرم توزيع الدخل القومي (2)

البلدان	1960	1970
العراق	2%	–
تونس	–	3%
المغرب	–	4%
لبنان	7%	4%
سوريا	–	–
مصر	–	–
السودان	–	5%
ليبيا	–	10%

ملاحظة :

(1) يشمل الدخل القومي كل من الدخل النقدي والعيني . (2) نسبة نصيب شريحة 5 % في العائلات الحضرية .

المصدر :

– سوريا Hiland, Culture et Developement en Syrie et dans les Pays Retardes; (Ed. Antropos, Paris 1969)

– البلدان الاخرى World Bank, World Economic and Social Indicators. Dec. 1977, World Tables, 1976

المديونية الخارجية قد يتحول لعناصر قوة، وليس عناصر ضعف، لو أحسن توجيهه لخدمة التنمية والإسراع بمعدلات التراكم، وقد يتحول إلى عامل نقمة ومصدر من مصادر الاختناق وتعثر عمليات التنمية في المستقبل إذا ما ذهبت هذه الواردات والقروض الخارجية إلى بالوعة «الاستهلاك الخاص الترفي» و «الإنفاق العام غير المنتج».

وهكذا فإن طريق مسيرة الإنماء العربية، في ظل النفط، ليس مفروشا بالورود، بل هناك العديد من الأشواك والمحاذير الواجب تجنبها إذا ما أريد لعملية التنمية العربية أن تأخذ أبعادها التاريخية الحقيقية، وإذا ما أريد للنفط العربي أن يرتفع إلى مستوى التحديات الإنمائية الأساسية التي تجابه الوطن العربي.

6 الفوائض النفطية والسياسات الاستثمارية للأموال العربيـة

لعل أهم ما يميز «الحقبة النفطية الجديدة» في العالم العربي منذ ارتفاع أسعار النفط في نهاية عام 1973، هو أن الزيادة الكبيرة في إيرادات الصادرات النفطية لا ترجع إلى زيادة مقابلة في الإنتاجية أو في حجم التراكم الرأسمالي وإنما هي نتيجة مباشرة للتحسن الكبير والمفاجئ الذي طرأ على معدلات التبادل التجاري الخارجي external terms of trade لصالح صادرات النفط. ولكن هذا التحسن في معدلات التبادل التجاري الخارجي لم يصاحبه تحويل لموارد حقيقية transfer of real resources من الدول الغربية المستوردة للنفط إلى الدول العربية المصدرة للنفط، وإنما ظهر في شكل تراكم فوائض في موازين المدفوعات للدول العربية المصدرة للنفط يتم تحويلها أولا بأول إلى أصول مالية Financial assets أو أدوات دين في ذمة الغير[1]. وهكذا فقد نتج عن الارتفاع المفاجئ والسريع للإيرادات النفطية وتفوق نسب تراكم تدفقات الدخل النفطي على «المقدرة الاستيعابية» القصيرة الأمد لمعظم اقتصاديات الدول النفطية (باستثناء

الجزائر والعراق) نشوء ظاهرة جديدة غير مألوفة في التاريخ الاقتصادي الحديث، تتمثل في اقتران ظاهرة «التخلف» بظاهرة «تصدير رأس المال» للخارج. وقد ساعد على ذلك انعدام وجود سوق مالية عربية نشطة ومتحررة من سيطرة شبكة المصارف الدولية تقوم بدور التوسط المالي المطلوب على صعيد المنطقة العربية لتحقيق قدر من التوازن في توزيع السيولة النقدية والأموال القابلة للاستثمار بين البلدان العربية النفطية وغير النفطية.

وواقع الأمر أن معظم الفوائض المالية للدول العربية النفطية ما زالت طليقة، تجد طريقها إلى خارج الوطن العربي، أما من خلال المصارف الوطنية للدول النفطية أو من خلال المصارف الأجنبية المجازة في بعضها، أو من خلال فروع لمصارف أجنبية لا تخضع للنظم المصرفية المحلية (كما هو الحال في البحرين) أو من خلال الأجهزة المصرفية في الدول الوسيطة (مثل لبنان) أو عن طريق الإيداعات المباشرة. ولذا فلا عجب أن الجانب الأعظم من التوظيفات والإيداعات للأرصدة الهائلة للدولارات البترولية للدول العربية النفطية تتم في سوق الدولار-الأوروبي [2] Euro-dollar market.

ولكن الأدهى من ذلك أننا نجد أن بلدان العسر العربية (البلدان غير النفطية) تحصل على جانب هام من حاجاتها المالية عن طريق الاقتراض من أسواق المال العالمية التي تستوعب معظم الأرصدة النفطية العربية. وهذا يعني أن البلدان العربية «غير النفطية» تقترض في واقع الأمر أموالا عربية، تحصل عليها عن طريق مؤسسات التمويل الغربية وبشروط تلك المؤسسات بدلا من حصولها على المال العربي الفائض من أصحابه مباشرة ودون وساطة أجنبية. وهكذا يتقابل عرض الأرصدة المالية العربية والطلب عليها بطريقة غير مباشرة في الأسواق المالية الغربية (وخاصة سوق الدولار الأوروبي) وتقوم الأجهزة المالية الغربية بعمليات التوسط المالي بين الجهات العربية المقرضة والمقترضة.

ويكمن السبب الظاهري لتركز الاستثمارات العربية في سوق «العملات الأوروبي» في حجم هذا السوق وفي انفتاحه، وكذلك في معدلات الفائدة السائدة فيه، تلك المعدلات التي كانت بشكل عام أعلى من غيرها في المراكز المالية الأخرى وعلى الأخص في «السوق الأمريكي». بيد أن هناك تفسيرا أكثر نفاذا لجوهر الظاهرة وهو الذي يرد هذا النمط لاستثمار

الفوائض النفطية إلى أسباب تتعلق بطبيعة رأس المال العربي في دول الفائض النفطية، حيث أن معظم الدول النفطية بسبب ضعف ثقتها في المؤسسات المالية والأوضاع الاقتصادية العربية تبحث عن مظلة خارجية تعمل في ظلها في إطار السوق النقدية العالمية التي تتمتع بالاستقرار في المعاملات، وتستطيع أن تحميها من المخاطر «غير التجارية» التي قد تتعرض لها أموالها في البلدان العربية والبلدان النامية.

ولذا ظلت الودائع في سوق الدولار-الأوروبي، واستثمارات حافظة الأوراق المالية في أذون للخزانة وسندات حكومية وأسهم الشركات الأجنبية، هي الشكل الأسهل والأكثر ضمانا نسبيا لاستثمار الفوائض المالية العربية إذا ما قورن بمجالات الاستثمار المباشر في الدول العربية أو النامية (أنظر جدول 6- 1). ويعود ذلك بصفة أساسية إلى نوعية المستثمر العربي الخاص في الدول النفطية-فهو عادة مستثمر يعرف طريقه بسهولة في مجال الاستثمارات العقارية وأعمال الوساطة التجارية ولكنه محدود الخبرة في الاستثمارات المباشرة الأكثر تعقيدا في المجال الصناعي، ولذا فهو يؤثر عليها القرارات السهلة مثل إيداع أمواله لدى أحد المصارف الأجنبية أو شراء الأوراق المالية الغربية (استثمارات الحافظة) عن طريق مكاتب السمسرة المنتشرة في البلدان العربية النفطية [3].

هذا بالإضافة إلى نمو ظاهرة «اكتناز» الأموال والاحتفاظ بها في صورة ذهب وفضة وحبسها عن دورة الحياة الاقتصادية المتجددة، فقد جاء في نشرة «أسواق الشرق الأوسط» Middle East Markets، أن منطقة الشرق الأوسط أصبحت واحدة من أهم أسواق الذهب في العالم، بعد أن تدفق إليها في عام 1977 حوالي 300 طن من الذهب وجدت طريقها إلى الخزائن الخاصة. ويمكن تتبع مشتريات الدول العربية النفطية من الذهب (بالأطنان) في السنوات الأخيرة على النحو التالي [4]:

البلد	1975	1976	1977
السعودية	12	41	5ر45
الكويت ودول الخليج	14	39	7ر35

جدول رقم (6 – 1)

نمط استخدام الفوائض المالية لمجموع الدول المصدرة للبترول "أوبيك"

منذ يناير "كانون الثاني" 1974

بيان	الرصيد الإجمالي المتجمع					
	حتى نهاية عام 1974		حتى نهاية عام 1975		حتى نهاية مارس (آذار) 1976	
	بلايين الدولارات	%	بلايين الدولارات	%	بلايين الدولارات	%
سندات الحكومة البريطانية	3.6	6.4	3.1	3.5	3.1	3.3
ودائع بالاسترليني في بريطانيا	1.7	3.0	1.9	2.1	1.5	1.6
استثمارات أخرى في بريطانيا *	0.7	1.2	1.0	1.1	1.1	1.2
إجمالي الأموال المقومة بالاسترليني	6.0	10.6	6.0	6.8	5.7	6.0
سندات الحكومة الأمريكية	6.0	10.6	9.4	10.6	9.7	10.2
استثمارات أخرى بالولايات المتحدة	1.0	1.8	3.6	4.1	4.5	4.7

ودائع مصرفية بالعملات الأجنبية في بريطانيا والولايات المتحدة ودول أخرى .	28.0	49.6	37.8	42.7	38.7	40.6
إجمالي الأموال المقومة بالدولار والعملات الرئيسية الأخرى .	35.0	62.1	50.0	57.3	52.9	55.5
تسهيلات واتفاقات ثنائية خاصة واستثمارات أخرى خارج بريطانيا والولايات المتحدة	11.9	21.1	24.3	27.4	27.6	29.0
قروض لمنظمات دولية	3.5	6.2	7.5	8.5	9.1	9.5
الإجمالي	56.4	100	88.6	100	95.3	100

* تشمل أسهم في شركات بريطانية واستثمارات عقارية .

المصدر : Bank of England Quarterly Bulletin, Vol. 16, No. 2, June 1976, Page 175

وقد يكون من الإنصاف القول أن الدول النفطية العربية لم يكن أمامها في الأجل القصير-وغداة الطفرة في عائدات النفط-سوى البحث عن سبل الحصول على أفضل «ريع مالي» ممكن من خلال تنويع استخدامات فوائض أموالها بين نقد سائل وودائع مصرفية وعقارات وأسهم وسندات في دول مختلفة، وبعملات شتى. ولكن أية نظرة مستقبلية للأمور لا بد أن يرافقها تصور استراتيجي لمستقبل التنمية في العالم العربي، وموقع الاقتصاد العربي من الخريطة المستقبلية للاقتصاد العالمي. و لذا إذا كان هناك مجال لقبول وتبرير هذا السلوك في الأجل القصير، باعتباره أسهل الحلول الممكنة، وفي ظل غياب «الرؤية التاريخية» للأمور، فليس هناك ما يبرر استمرار هذا«النمط الاستثماري» في المستقبل. فأية رؤية مستقبلية لسياسات وبدائل استثمار الأموال العربية النفطية لا بد لها وأن تكون رؤية شاملة لها بعد استراتيجي وقومي، لا سيما وأن هناك أزمة حقيقية ومخاطر هائلة تتهدد الاستثمارات العربية في الخارج.

فهناك شك كبير في أن الهياكل الراهنة لأسواق المال الدولية سوف تسمح في السنوات القادمة بالاستمرار في امتصاص المزيد من الأرصدة المالية النفطية في شكل ودائع مصرفية وشهادات إيداع وسندات وأذون خزانة كما كان الحال من قبل. إذ يلاحظ في هذا الصدد أن الحجم القائم لقيم شهادات الإيداع الدولية المقومة بالدولار، وهي أدوات قصيرة الأجل بطبيعتها، لا يزيد، وفق آخر الإحصائيات، عن (17) بليون دولار. فهي سوق ضيقة الحجم بطبيعتها كما أنها سوق سريعة التأثر بما يدور في سوق الدولارات الدولية وبهيكل أسعار الفائدة على العملات الدولية. كما أن سوق الإقراض المصرفي المتوسط الأجل أو «سوق العملات الدولية» قد غدت أقل قدرة على النمو وبالتالي استيعاب المزيد من الأرصدة النفطية. فقد لوحظ أن الأرصدة المودعة لدى المصارف الخمسة والعشرين الكبرى تكاد تفوق، إن لم تكن قد فاقت بالفعل، إمكانات إدارتها لهذه الأرصدة، وأن حدود الإقراض التي يمكن الذهاب إليها في ظل «القواعد المصرفية التقليدية» السائدة قد وصلت في بعض الحالات إلى نسب غير مطمئنة. ولذا فإنه من غير المتوقع أن تستثمر هذه السوق في استيعاب المزيد من الأرصدة النفطية بنفس المعدلات السابقة، لسنوات طويلة قادمة [5].

ومن ناحية أخرى فإن الاستثمارات المالية العربية الخارجية تتعرض للعديد من المخاطر الاقتصادية والسياسية. فلما كان الجانب الأعظم من الاستثمارات المالية الخارجية للدول العربية النفطية يأخذ شكل دائنية تتعرض بالإضافة إلى المخاطر السياسية لنوعين أساسيين من المخاطر الاقتصادية لا مناص من مواجهتها [6]:

الخطر الأول:

هو خطر انخفاض قيمة العملة الرئيسية المقومة بها تلك «الحقوق الدائنة» نتيجة تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية، ولا سيما الحقوق المقومة بالدولار الأمريكي.

الخطر الثاني:

وهو خطر انخفاض قيمة العملات النقدية في مجموعها وضعف قوتها الشرائية بصفة عامة بالنسبة للسلع والخدمات بفعل التضخم بعد انقضاء فترة الاستقرار النقدي التي سادت في الخمسينات والستينات.

ويمكن القول أن الجزء الأكبر من الاستثمارات المالية العربية الخارجية معرض للخطرين معا: مخاطر تقلبات أسعار الصرف للعملات الأجنبية ومخاطر التضخم العالمي. وتلك المخاطر تمثل نقطة الضعف الأساسية في الموقف الراهن. ففي ظل معدلات التضخم المرتفعة في البلدان الرأسمالية المتقدمة تتعرض كافة ضروب الاستثمار المذكورة لانخفاض قيمتها الحقيقية نتيجة خفض قيم العملات المقومة بها، من ناحية، وبفعل التضخم النقدي، من ناحية أخرى. ومهما بذل من مجهودات في سبيل تخفيض المخاطر بتنويع حافظة الأوراق المالية وتنويع العملات المقومة بها هذه الاستثمارات، فإن العائد المالي السنوي لكافة أشكال الاستثمار المذكورة لم يعد يكفي في كثير من الأحوال لحماية القيمة الحقيقية للأصول المالية المملوكة للعرب في الغرب من التآكل مع مرور الزمن في ظل الظروف الاقتصادية السائدة في العالم الغربي المتقدم حيث أصبح «الكساد التضخمي»،« Stagflation » سمة مميزة ودائمة لهذه الاقتصاديات.

ولذا فإن أية محاولة لاحتواء الآثار التدميرية التي يحدثها التضخم العالمي وتقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية في قيمة الأصول المالية لا بد لها وأن تكون محاولة جذرية تأخذ شكل تحويل الأصول المالية القائمة

إلى أصول إنتاجية، لأن الأصول الإنتاجية هي وحدها القادرة على توليد مصادر ثابتة للدخل وبديلة للعائدات النفطية القابلة للنضوب في الأجل الطويل.

وهكذا فإن المخرج الحقيقي من الأزمة الراهنة يكمن في بذل المجهودات الجدية لتحويل الأصول المالية العربية الحالية إلى أصول إنتاجية حقيقية، بما يستلزمه ذلك من نمط جديد للسياسات الاستثمارية للفوائض النفطية. ولهذا فإن المشكلة الحقيقية التي تواجهها البلدان العربية النفطية هي البحث عن منافذ استثمارية جديدة تحقق الاستخدام الأكفأ لرأس المال العربي النفطي مع توفير الضمان والعائد المجزي له. ويتم ذلك في ظل تزايد الوعي لدى المستثمرين العرب في الدول النفطية بالمخاطر التجارية وغير التجارية التي تتعرض لها الاستثمارات المالية العربية في الخارج، ولا سيما ما تتعرض له من تآكل نقدي ومن قيود مفروضة على حركتها ومجالات استثمارها وما يترتب على ذلك من انخفاض لقيمتها الحقيقية واضطرارها إلى «التنقل الاغترابي» المستمر من بلد لآخر ومن عملة لأخرى بهدف تجنب أو تقليص حجم الخسائر المتوقعة.

وفي هذا الإطار، يطرح موضوع استثمار هذه الأموال داخل الوطن العربي نفسه بديلا رئيسيا في هذا الميدان. إذ يميل الرأي لدى فريق هام من الكتاب وراسمي السياسات إلى «أن التوسع البديل في استثمار الأموال العربية العامة في الدول الغربية المستهلكة للنفط قد ينطوي في المدى الطويل على مخاطر غير تجارية تجاوز المخاطر القائمة في الدول العربية المستوردة لرأس المال، وذلك باعتبار ما تمثله الأموال العربية التي تتراكم لدى الدول الغربية (وتخضع بالتالي لسيطرتها السياسية) من سلاح مضاد في مواجهة الدول العربية التي تنتمي إليها هذه الأموال، إلى جانب القصاص الذي يمكن أن تتعرض له هذه الأموال بالفعل إذا ما تصرفت الدول العربية المنتجة للنفط بطريقة تتعارض مع مصالح الدول المضيفة لتلك الاستثمارات، وهو احتمال قائم في علاقة المنتج بالمستهلك السائدة بين الطرفين، حتى إذا استبعدنا العوامل السياسية» [7].

ولدى تحسس العرب البطيء لهذه الحقائق المصيرية انطلقت في بعض الدوائر الاقتصادية في الغرب دعاوى خبيثة تهدف إلى ربط الفوائض

المالية العربية ربطا محكما بعجلة وبنية الاقتصاديات الرأسمالية في الغرب بما يتجاوز الأشكال والقوالب الراهنة للاستثمارات المالية والودائع قصيرة الأجل. وتحمل الدعوة في ظاهرها طابع الحرص على المصالح البعيدة للمستثمرين العرب في ظل الظروف التضخمية الراهنة، ولكنها تحتوي في باطنها على محاولة ذكية، وأبعد نظرا، للربط بين المصالح الاقتصادية الغربية ومصالح المستثمرين العرب في الدول النفطية بشكل عضوي يصعب الفكاك منه في المستقبل. وقد عبر عن هذه الفكرة ايان ليتيل وروبرت مابرو (من جامعة أكسفورد-ببريطانيا) في مقال مشترك نشر بجريدة الفيننشال تايمز البريطانية وجاء فيه:

«أنه يتعين على السياسيين الغربيين أن يحثوا الخطى لدراسة مسألة تقديم قائمة لعرضها على الدول العربية تشمل الموجودات المقبولة التي يمكن مبادلتها بالنفط العربي. وقد سبق وقلنا أن هناك ما يكفي من الموجودات السائلة لدى الدول العربية بحيث أن المصارف العالمية تجتهد حاليا في تحويل هذه الأموال الساخنة نسبيا إلى قروض طويلة المدى تناسب احتياجات بعض المقترضين المحتملين كالدول المتخلفة مثلا. وأن أفضل شيء تفعله الدول الأوروبية واليابان لتساعد نفسها إلى جانب البحث عن النفط والمواد البديلة، هو تحسين مجالات الاستثمار الطويلة الأمد للأموال العربية في أراضيها، أي في أوروبا واليابان. وفي الأوضاع العالمية الراهنة، وعلى ضوء الجهل بما ستكون عليه معدلات التضخم في المستقبل فإن الاستثمارات الورقية مهما كانت معدلات الفائدة التي تحملها تظل استثمارات غير جذابة. ولذا فمن مصلحة الجميع، الدول الغربية واليابان والدول العربية، أن تحسن الاختيارات المتاحة لها وبالتالي أن تحسن سوق الرساميل العالمية»[8].

وهكذا يصبح من الأمور ذات الأهمية البالغة بذل محاولات جادة لإعادة توطين الأرصدة المالية العربية وتشجيع التدفقات الاستثمارية نحو أكثر القطاعات قابلية للنمو في العالم العربي. ومثل هذا التصور يجعل من دور المؤسسات المالية العربية دورا مركزيا من حيث العمل على زيادة فاعلية تدفقات الأموال العربية النفطية إلى داخل المنطقة العربية. وبإيجاز فإن المطلوب هو إنجاز التدوير الحقيقي للأرصدة العربية داخل المنطقة العربية

وليس خارجها. ويكمن التحدي الحقيقي في القدرة على تطوير استراتيجية استثمارية طويلة المدى تحقق من الناحية العملية توافقا راسخ الجذور بين مصالح كل من الدول العربية المصدرة للنفط والدول العربية المفتقرة إلى رؤوس الأموال. كذلك، فإن الأمر يتطلب بذل جهود مكثفة للتغلب على تلك المعوقات التي تحد من طاقة المنطقة العربية على استيعاب الاستثمارات الجديدة. ونقصد بالطاقة الاستيعابية في هذا الصدد، المقدرة على استخدام التدفقات المالية الميسرة-بالإضافة إلى المقدرة على اجتذاب رؤوس الأموال العربية الخاصة على أسس تجارية تنافسية [9]. وقد حاولت البعثة التي أوفدتها الأمانة العامة لجامعة الدول العربية (بتكليف من اللجنة الوزارية السداسية) إلى عدد من الأقطار العربية المصدرة لرأس المال، التعرف على وجهة نظر المستثمرين فيها حول الأسباب المعوقة لانسياب الأموال بين الدول العربية. وقد أوردت البعثة في تقريرها واحدا وثلاثين سببا يعكس تصورات وشكاوى المستثمرين العرب، في الدول النفطية. ورغم أن ما جاء في هذا التقرير لا يمثل بأية حال من الأحوال استقصاء ميدانيا شاملا (أو عينة متكاملة) لمشاكل ومخاوف المستثمرين العرب في الدول النفطية، فإنه يضع بين أيدينا بعض المؤشرات الهامة حول الذهنية القائمة والمطالب الراهنة للمستثمرين العرب في الدول النفطية. ويمكن تصنيف أهم هذه الأسباب التي وردت في التقرير ضمن مجموعات خمس نوردها فيما يلي[10]:

أولا: العقبات القانونية والتشريعية:

1- عدم وجود تشريعات أو لوائح أو حتى بيانات تحدد حقوق المستثمر والتزاماته.

2- عدم استقرار القوانين في الدول المضيفة للاستثمارات.

3- تعدد تفسيرات القوانين واللوائح والاتفاقيات.

4- عدم وضوح القوانين والسياسات الضرائبية.

5- التشريعات والسياسات الجمركية القائمة.

ثانيا: العقبات الإدارية:

1- عدم وجود مؤسسات مالية ومصرفية كفؤة.

2- عدم وجود مؤسسة توفر المعلومات عن فرص الاستثمار والنشاطات.
3- عدم وجود مؤسسة لدراسات الجدوى للمشروعات المرشحة للتمويل.

ثالثا: العقبات الإدارية:

1- نقص الخبرات والكفاءات.
2- التعقيدات والإجراءات الإدارية.
3- تعدد الأجهزة والازدواجية وتضارب الاختصاصات.
4- عدم وجود أفكار طموحة.
5- وجود وسطاء «غير شرعيون» في عمليات التمويل.
6- نظرة الشك والريبة المستثمر العربي.

رابعا: العقبات الهيكلية:

-سوء الاتصالات والمواصلات.

خامسا: العقبات المالية:

1- تعدد أسعار الصرف.
2- عرقلة سياسة التسعير وتأثيرها على الربحية.
3- عدم تحويل الأرباح.
4- فرض الرسوم الجمركية على الأصول العينية اللازمة لإقامة المشروعات.

وقد كانت هذه المشاكل والمخاوف هي القضية المحورية التي سيطرت على مناقشات ومداولات المجلس الاقتصادي العربي المنعقد في دورته الرابعة والعشرين في تونس خلال الفترة من 20 إلى 22 فبراير (شباط) 1978، حيث تم التركيز في المداولات على أهمية التطور التكاملي لحركة عوامل الإنتاج في دعم وتعزيز التكامل الاقتصادي والتنمية العربية المشتركة. كذلك كان هنالك رغبة ملحة من أجل بذل كافة الجهود لإزالة المخاوف التي تساور المستثمر العربي، وتذليل كافة العقبات التي تواجهه.

فقد جاء في البيان الرسمي الصادر عن المجلس الاقتصادي العربي في نهاية أعماله أن «التعاون الاستثماري العربي يمثل علاقة متوازنة ومتكافئة

تستلزم أن يكون محققا لمصالح طرفيه في العدالة لكونهما شريكين لخلق الثقة والمناخ الملائم للاستثمار العربي بما يكفل له درجة مقبولة من الضمان والربحية والسيولة، عن طريق خلق المؤسسات والأدوات والتشريعات الملائمة وحسن تطبيقها والتعريف بالمشروعات وأربحيتها». وتحقيقا لهذا الهدف، فقد كلف المجلس الأمانة العامة لجامعة الدول العربية بإعداد أسس اتفاقية موحدة جديدة للاستثمار بما يضمن الحد الأدنى من الشروط والضمانات والتسهيلات في كل قطر عربي. كذلك تم تدارس فكرة إنشاء مناطق جغرافية محددة للاستثمار العربي في الأقطار الراغبة لذلك وبما يضمن اندماجها الكلي في الاقتصاد الوطني.

كذلك حرصت اتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار على توفير الإطار القانوني المناسب لتأمين الاستثمارات العربية ضد المخاطر «غير التجارية»[11] التي تحيط بهذه الاستثمارات وبالتالي في سبيل تحسين مناخ الاستثمارات العربية. غير أن إعادة توجيه مسار الاستثمارات العربية إلى المناطق و فروع النشاط التي تحتاج إليها في العالم العربي والحد من تسربها إلى العالم الخارجي هو هدف استراتيجي يقتضي تضافر المجهودات على مستويات مختلفة ليس أهمها تأمين الاستثمارات ضد المخاطر «التجارية» و «غير التجارية». فقبل كل شيء تأتي الرغبة المشتركة لدى حكومات الدول العربية (النفطية وغير النفطية) في اتباع استراتيجية جديدة من شأنها تخصيص الموارد المالية العربية لتنمية البلاد العربية في المقام الأول. فإذا صلح حال ومسار التدفقات الاستثمارية ذات الصبغة العامة صلح معه حال ومسار التدفقات الاستثمارية ذات الصبغة الخاصة. وذلك يقتضي أن يقوم القطاع المالي المختلط في الدول العربية النفطية، سواء بنفسه أو عن طريق شركات الاستثمار المختلطة، بقيادة الاتجاه الجديد للاستثمار في العالم العربي حيث يضرب المثل للقطاع الخاص ويعطيه الثقة الكافية للسير في هذا الاتجاه ويؤكد له أن السياسات الجديدة نحو إعطاء الأولوية للاستثمار في البلاد العربية هي سياسات حقيقية وليست مجرد شعارات معلنة [12]. ولا نعتقد أن هناك مغالاة في القول بأن هناك نكوصا حتى الآن من جانب «رأس المال العربي» في أداء مهمته التنموية. ولذا فإن الدعوة إلى «إعادة توطين» الأرصدة العربية هي دعوة ملحة في

ظل الظروف الدولية والعربية الراهنة. وحتى يمكن لتلك الدعوة أن تخرج إلى حيز التطبيق والإمكان لا بد من إحداث تعديلات جذرية في أنماط الاستثمار والتمويل، وكذا في مجال السياسات المالية والتشريعات الأخرى القائمة في البلدان العربية ذات الطاقة الاستيعابية العالية والمضيفة للاستثمارات.

ولكن الحديث المتتابع عن ضرورة توفير المناخ الاستثماري المناسب لإعادة توطين الأرصدة العربية لا يعني توفير مزايا وتسهيلات وإعفاءات «استثنائية» لرأس المال العربي العام والخاص، تفوق تلك المزايا والتسهيلات المتوافرة عادة في الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة. فالمطلوب إعادة توطين رأس المال العربي بما يضمن له فرصا مماثلة من الضمان والربحية دون أن تصل الأمور إلى حد تدليل رأس المال العربي بما يرهق الاقتصاد العربي الذي ما زال يواجه تحدي التنمية. فلقد تحمل رأس المال الغربي في فجر الثورة الصناعية في أوروبا العديد من المخاطر، وارتاد آفاقا جديدة لم تكن توفر عنصري الربحية والأمان بالدرجة المطلوبة. ولكن تلك الديناميكية للسلوك الرأسمالي-التي تحدث عنها الاقتصادي الكبير جوزيف شومبيتر-كانت تحكمها النظرة التاريخية الطويلة الأجل دون الالتفات كثيرا للمخاوف والمخاطر الآنية.

فهل آن الأوان أن يتحول رأس المال العربي من «رأس مال ريعي» إلى «رأس مال منتج تنموي» دون أن تشده إلى الوراء مخاوف الحاضر وعقد الماضي ؟.

7 الاقتصاد السياسي للمضاربات في ظل الزيادة في عوائد النفط

شهدت المنطقة العربية في السنوات الأخيرة موجة هائلة من المضاربات والتي تمثلت في عمليات شراء وبيع الأراضي والعقارات والأسهم. وقد تأكدت في السنوات الأخيرة بما لا يدع مجالا للشك ظاهرة الانجذاب الشديد «لرأس المال العربي الخاص» إلى مجال الاستثمارات العقارية بشكل خاص حيث يرتفع عنصر الربحية والأمان ويتضاءل هامش المخاطرة. وما حدث من تطورات في هذا المجال خلال السنوات الأخيرة يكفي في حد ذاته لإثارة الكثير من الشكوك والقلق حول مستقبل ومسار عملية التنمية العربية. إذ أن ما حدث وما يحدث في مجال الاستثمارات والمضاربات العقارية سوف يترك آثارا سلبية بالغة الخطورة سوف تنعكس بدورها على مجمل عملية التنمية العربية، إذ أن هذه المضاربات تحول دون أن تنطلق «الأموال العربية» نحو آفاق استثمارية جديدة ذات آثار إنمائية مؤثرة على القاعدة الإنتاجية للاقتصاد

العربي. وسوف نقتصر في هذا الفصل على تناول سلوك «رأس المال العقاري» و «رأس المال الريعي» بصفة عامة وارتباط ذلك بالميول المضاربية والموجات التضخمية وغيرها من الآثار السلبية التي سادت وتسود المنطقة العربية أثر ارتفاع عوائد النفط.

جوهر المشكلة من وجهة النظر الاقتصادية:

من الطبيعي أن تتجه أسعار الأراضي والمباني في المدن إلى الارتفاع التدريجي في المدى الطويل نتيجة الزيادة المطردة في عدد السكان ومع ارتفاع معدلات الدخول النقدية في المناطق الحضرية، ولأن مساحات الأراضي داخل حدود المدن تميل إلى الثبات عادة نظرا لأن الآمال المعلقة على تقسيم أرض فضاء جديدة وإعدادها للبناء تبقى أمرا ضعيف الاحتمال في معظم البلدان ذات الكثافة الحضرية العالية. ومثل هذا الاتجاه الطبيعي نحو الزيادة التدريجية لأثمان الأراضي والعقارات ليس هو مصدر قلقنا واهتمامنا.. . وإنما ما يشغل بالنا هو الاتجاهات والموجات المضاربية الناجمة عن سلسلة الارتفاعات السريعة والمفاجئة في أثمان الأراضي والعقارات في المنطقة العربية في السنوات الأخيرة.

ويمكن لنا الإشارة إلى حدة هذه الاتجاهات المضاربية لو ضربنا مثلا بأن ثمن المتر المربع من أراضي البناء المملوكة للأفراد في وسط مدينة القاهرة أو في منطقة جبل عمان بالأردن يزيد على ثمن المتر المربع من الأرض في مدينة لندن، علما بأن متوسط الدخل الفردي في بريطانيا يفوق عدة أمثال متوسط الدخل الفردي للمواطن المصري أو الأردني. ومبادئ النظرية الاقتصادية لا تسعفنا كثيرا لتفسير مثل هذه الظاهرة، إذ أن التحليل الاقتصادي «النيو كلاسيكي» في إطار «نموذج التوازن العام General Equilibrium Analysis يستند إلى فكرة أساسية فحواها أنه كلما ارتفع ثمن الأراضي والمباني ترتب على ذلك انخفاض العائد الجاري بالنسبة «للقيمة السوقية» للأصل الرأسمالي، وبالتالي فإذا قام المستثمر «الرشيد» بإجراء مقارنة بين عوائد «الاستثمارات البديلة» فإنه قد يصرف النظر عن اقتناء مزيد من الأراضي والمباني ويقوم بتوجيه مدخراته وأمواله نحو أصول واستثمارات أخرى تدر عليه عائدا أكبر. ووفقا للتسلسل المنطقي في التحليل

فإن محصلة سلوك العديد من «المستثمرين الفرديين» سوف يترتب عليه انكماش في حجم الطلب على الأراضي والمباني على المستوى الكلي مما يترتب عليه انخفاض أثمان الأراضي والمباني إلى «مستوى معقول» يتمشى مع قيمة الأصول الرأسمالية الأخرى.

بيد أن مثل هذا المنطق في التحليل الاقتصادي لا ينطبق على حالة المستثمر الذي هدفه الأول والأخير هو «المضاربة» على ارتفاع سريع ومطرد في أثمان المباني والأراضي بحيث يصبح الحافز الأكبر للمستثمر، في مثل هذه الأحوال، هو شراء واقتناء «الأصول العقارية» مهما بلغ ثمنها دون الاهتمام كثيرا بما تدره هذه الأصول من عائد جار أو سنوي، نظرا لأن الرهان الحقيقي لمثل هذا النوع من «المستثمرين-المضاربين» يتعلق بالتوقعات المستقبلية لحركة أثمان الأصول العقارية في الاتجاه الصعودي بغية تحقيق أرباح رأسمالية ومضاربية في الأجل القصير أو المتوسط. وتمشيا مع هذا المنطق، فقد يترك «المستثمر-المضارب»الأرض الفضاء (المعدة للبناء) بدون استغلال لمدة قد تطول أو تقصر إلى أن تسنح الفرصة المأمولة ويرتفع الثمن فيتحقق له «الربح المضاربي» Speculation profit المنشود.

ومثل هذا المنطق والسلوك هو الذي يطبع السلوك الاستثماري اليوم للعديد من أصحاب الأموال وأرباب الأعمال في الوطن العربي حيث تسود «العقلية المضاربية» قصيرة الأجل.

وسنتناول بالمناقشة فيما يلي الآثار الاقتصادية والاجتماعية المترتبة على المضاربة على الأراضي والعقارات والأسهم وغيرها من مجالات الاتجار والمضاربة على مسار عملية التنمية العربية بالإشارة إلى تجارب محددة شهدتها المنطقة العربية ومنطقة الخليج العربي على وجه الخصوص، خلال السنوات الأخيرة الماضية.

الادخار والمضاربات العقارية والتضخم:

يعتبر اقتناء أراضي البناء والعقارات من أهم الأوعية الادخارية في البلدان النامية والمتخلفة. فأراضي البناء والعقارات مثلها مثل الذهب، تشكل وعاء ادخاريا أساسيا مرغوبا فيه من معظم المدخرين (لا سيما صغار ومتوسطي المدخرين) نظرا لأنه ليس هناك الكثير من الأصول التي

توحي بالثقة والضمان الكافي أكثر مما يهيئه للمستثمر المباني والأراضي. ففي حالة انعدام روح المخاطرة وعدم وضوح الرؤية التنموية طويلة الأجل فإن المدخرين عادة ما يتجهون إلى اقتناء الأصول المضمونة لاستثمار أموالهم فيها. ومع اشتداد حدة الضغوط التضخمية يزداد «الميل الحدي» لدى الأفراد لتفضيل العقار على النقد السائل، نتيجة انخفاض القوة الشرائية للأرصدة النقدية والذي يعني اتجاها واضحا للتخلص من النقود. [1] إذ تصبح النقود أقل الأصول المتاحة جاذبية لعجزها عن مواكبة حركة التضخم، وبذا تصبح الأراضي والعقارات «المخزن المفضل للقيمة» Superior store of value، نظرا لأنه في ظل الظروف التضخمية هناك احتمال أكبر أن تتجه أثمان الأراضي والمباني إلى الارتفاع بمعدلات تفوق الزيادة التي تطرأ على هيكل أثمان السلع والخدمات بوجه عام. وبذا تصبح آليات التضخم والمضاربات واحدة ومتداخلة كجزء من عملية «ديناميكية» واحدة Self-perpetuating process يغذي كل منهما الآخر.

ولكن الأخطر من كل هذا هو اندفاع «القطاع المصرفي» في أجزاء عديدة من العالم العربي في مجال إقراض وتمويل عمليات المضاربات العقارية وضخ مزيد من السيولة في هذا المجال، مما ساعد على ازدياد حدة وجنون المضاربات العقارية.

وتمثل أزمة وسلوك النظام المصرفي في دولة الإمارات العربية خلال عاس 1975- 1976 نموذجا واضحا لمثل هذا التورط في سوق المضاربات العقارية، الذي أدى إلى أزمة حادة في شهر مايو (أيار) 1977 انتهت بإغلاق بنك «عجمان العربي» و «بنك جاناتا» الخاص ببنجلاديش.

فالواقع أن معظم المصارف في دولة الإمارات اندفعت وراء تمويل عمليات الإنشاءات والمضاربة على المباني التجارية والسكنية لتحقيق أرباح سريعة من وراء عمليات المضاربات العقارية التي طبعت منطقة الخليج منذ عام 1974، وساعد على ذلك التزاوج والتداخل الشديد بين مصالح الدوائر المصرفية ومصالح كبار التجار في دبي وأبو ظبي بصفة خاصة. إذ جرت عادة شركات المباني وتقسيم الأراضي في دبي والشارقة على استرجاع قيم رأس المال المستثمر في المباني السكنية والتجارية في أقل من ثلاث سنوات (أي أن معدلات الربح تصل إلى 32٪ من رأس المال المستثمر في هذا

المجال).

وفي غمار المضاربات العقارية والجري وراء تحقيق الربح السريع غاب عن الجميع الطابع غير الصحي لطبيعة عمليات الإقراض والاقتراض الجارية. إذ مالت معظم المصارف إلى إقراض المال في شكل «قروض طويلة الأجل» لتمويل عمليات شراء الأراضي وبناء العقارات، مقابل «الاقتراض من أسواق المال قصيرة الأجل» ذات الفائدة المرتفعة. ورغم ارتفاع معاملات المخاطرة لم تلتفت المصارف في دولة الإمارات العربية إلى هذه النقطة إلا عندما وصلت عمليات المضاربات إلى مداها الأقصى. وبدأ السوق يشهد اتجاها نزوليا في مجال أسعار الأراضي والعقارات، عندئذ بدأت شركات تقسيم المباني تعترف بأن عملية استرجاع قيم المال المستثمر أخذت تستغرق أربع سنوات بدلا من ثلاث سنوات كما جرت عليه العادة في السنوات السابقة لازمة عام 1977.

وقد شدت تلك الأزمة الأنظار إلى فوضى النشاط المصرفي في دولة الإمارات وخروجها عن «قواعد السلوك المصرفي التقليدية». وهنا تحرك «مجلس النقد» ليضع بعض القواعد الخاصة بنسب السيولة والاحتياطي يجري مراعاتها من جانب المصارف المختلفة في دولة الإمارات، ولكن دون تحديد مدة زمنية معينة تلتزم المصارف في نهايتها بالقواعد السلوكية الجديدة.

والدرس المستخلص من هذه الأزمة، هو «الطابع غير الصحي» للنشاط المصرفي التجاري في الخليج العربي ودوره في تغذية عملية المضاربات العقارية والتضخم في المنطقة، دون توجيه الودائع لنشاطات أكثر ارتباطا بتمويل النشاطات الاقتصادية الإنتاجية في منطقة الخليج والمنطقة العربية عامة.

المضاربات في «سوق الأوراق المالية»: تجربة الكويت:

ومن المعروف أن سوق الأوراق المالية عادة ما تنشأ للقيام بوظيفتين أساسيتين:

أولا: توفير الأموال اللازمة للطاقات الإنتاجية عن طريق تغطية إصدارات الشركات المساهمة.

ثانيا: تحقيق السيولة وسرعة التداول لأسهم الشركات المساهمة بما يتوافق مع رغبات وتفضيلات المستثمرين وحملة الأسهم.

كذلك فإن المضاربة تشكل أحد الوظائف الثانوية للسوق، وغالبا ما تنشط هذه الوظيفة الثانوية في الظروف الاقتصادية الاستثنائية، مثل ظروف «الرواج الاقتصادي» وظروف «الكساد الاقتصادي» وغيرها من الظروف الاقتصادية غير العادية.

وفي ظروف الاقتصاد الكويتي الخاصة حيث يلعب قطاع النفط دور المغذي الرئيسي للنشاطات الاقتصادية وللحركة التجارية، ونتيجة عدم وضوح الرؤية أمام صغار المستثمرين وضيق مجالات الاستثمار المحلي الخاص، طغت وظيفة المضاربة على كافة الوظائف الأخرى للسوق، حيث طبعت روح المضاربة والسعي وراء الربح العالي والسريع كافة عمليات التداول بالأسهم مما أدى إلى «فورة جامحة» في أسعار الأوراق المالية خلال عام 1976.

فقد انتقلت موجة ارتفاع الأسعار والمضاربات من سوق «الأراضي والعقارات» إلى سوق «الأوراق المالية» بحيث شملت أسهم الشركات في كافة القطاعات، فقد ارتفع الرقم القياسي غير الرسمي لأسعار الأسهم من 100 مليون دينارا كويتيا في بداية عام 1976 ليصل إلى 250 مليونا في منتصف نوفمبر 1976. ومع ذلك فقد بلغت أعلى نسبة في الارتفاع في أسهم الشركات العقارية يليها شركات التأمين ثم شركات الاستثمار. بينما لم تبلغ الزيادة في أسهم شركات الخدمات أكثر من 144 بالمائة والشركات الصناعية بنسبة 124 بالمائة. وذلك يعكس بدوره ارتباط عمليات المضاربة التي جرت بسوق الأوراق المالية بعمليات المضاربة في سوق الأراضي والعقارات بالدرجة الأولى.

ولقد تصاعدت موجة المضاربات في سوق الأوراق المالية حتى وصل متوسط سعر السهم ما يوازي 11 ضعف متوسط قيمته الاسمية، دونما أدنى علاقة مع مستويات الأداء والربحية لأسهم هذه الشركات. وبذا شهد سوق الأوراق المالية ظواهر غير مألوفة لم تشهدها بورصات الأوراق المالية العالمية من قبل، حيث وصل متوسط «سعر السوق» للسهم منسوبا إلى متوسط ربحية السهم إلى 22 مثلا في المتوسط. بينما وصل في بعض

الأحوال إلى 50 مثلا، بينما تضاعفت القيم الاسمية لأسهم بعض الشركات الخاسرة عدة مرات. وبذا أصبح «السهم» أو «الورقة المالية» في أعين صغار المستثمرين والمساهمين «كورقة اليانصيب» التي تبدو رابحة دوما.

وقد ساعد على تغذية تلك الموجة المحمومة من المضاربات ضيق مجالات الاستثمار المحلي، ورجوع بعض الأموال من الخارج هربا من التقلبات في أسعار صرف العملات الأجنبية ومواطن الاضطراب السياسي (لا سيما بعد اندلاع الحرب الأهلية في لبنان)، وتفاقم مخاطر التضخم مما شجع الكثير من صغار وكبار المدخرين للتعلق بالفرص السانحة للربح السريع من خلال عمليات المضاربة. ووصل الأمر إلى أن بعض الأفراد كانوا يحققون في نهاية اليوم الواحد أرباحا من عمليات المضاربة تصل إلى 5 آلاف دينار كويتي.

كذلك لعب الجهاز المصرفي دورا هاما في تغذية موجة المضاربات من خلال توفير السيولة اللازمة من خلال «نظام البيع بالأجل» والتسليف بضمان رهن العقارات والسكن الخاص.

ثم جاءت عدة عوامل لتتضافر لكي تساهم في انحسار موجة المضاربة في سوق الأوراق المالية في الكويت.. والتي حل محلها حالة من الركود الطويل للسوق خلال عام 1977. فمن ناحية وصل كبار المستثمرين والمضاربين إلى حد التشبع من عمليات الشراء والبيع في سوق الأوراق المالية مما أدى إلى اهتزاز الثقة لدى صغار المستثمرين والمساهمين. وبذا تراجعت عمليات التداول في سوق الأوراق المالية وانخفض معدل دوران الأوراق بحدة مما ألحق أضرارا بالغة بصغار ومتوسطي المدخرين الذين أرادوا أن يلحقوا متأخرين بموجة المضاربات.

كذلك نتج عن الركود في حركة التداول احتداد أزمة السيولة لدى المساهمين وصغار المستثمرين.. إذ سمح نظام «عمليات البيع بالأجل» من جانب البنوك التجارية بأنه يمكن للمستثمر شراء أسهم يحصل عليها فورا ويدفع ثمنها فيما بعد ولمدة لا تزيد عن 12 شهرا وبفائدة تصل إلى عشرين بالمائة. ونتيجة لهذا الوضع تم العديد من عمليات الشراء بالأجل في فترة ذروة المضاربات (أكتوبر 1976) وأصبحت هذه القروض تستحق الدفع والوفاء في أكتوبر-تشرين أول 1977 دون أن تتوافر السيولة اللازمة لذلك. ولذا

وجد الكثير من صغار حملة الأسهم أنفسهم في حالة اضطرار لبيع أسهمهم وبيوت سكنهم الخاصة في ظروف وأسعار غير مناسبة لهم تحت وطأة ضغوط التسديد.

ولم تنحصر الأزمة في مجال «سوق الأوراق المالية» بل امتدت آثارها إلى كافة الأسواق الأخرى نتيجة الترابط والتشابك العضوي بين أسواق «المال» و «التجارة» و «العقارات» وللتداخل الكبير بين مختلف قنوات الحياة الاقتصادية. فقد انعكس الجمود الذي أصاب سوق الأوراق المالية على مختلف أوجه النشاط الاقتصادي الأخرى ولا سيما حركة التجارة والمعاملات. ففي ظل حالة «الرواج المصطنع» التي سادت سوق الأوراق المالية خلال عام 1976، انتعشت النشاطات التجارية نتيجة أرباح المضاربة العالية التي تم تحقيقها، كذلك فإن ذلك القسم من المواطنين الكويتيين الذي لم يشترك في عمليات المضاربة بشكل مباشر، ناله نصيب من المال أثناء العملية، من خلال «بيع الجنسيات»-أي التنازل عن الحق في شراء أسهم لغيرهم من المدخرين الذين يرغبون في المضاربة وتحمل المخاطر. وبذا نال هؤلاء المواطنون أنفسهم قدرا ما من «الأرباح القدرية» Windfall profits غير المتوقعة، مما جعلهم يستخدمونها في عمليات شراء السلع المعمرة وتغيير الأثاث وغير ذلك من الصفقات التي ساعدت على تنشيط الحركة التجارية، وأعطتها دفعة غير عادية. ولذا عندما انحسرت موجة المضاربة، دخل سوق الأوراق المالية مرحلة الركود وانعكس ذلك في شكل ركود في حالة التجارة وبطء معدل دوران البضائع، وبذا تراكم المخزون السلعي الذي يجري تصريفه ببطء شديد بعد أن خابت التوقعات باستمرار الرواج. وبدأ صغار ومتوسطي التجار يعانون من مشاكل سيولة حادة أدت إلى أن عجز البعض منهم عن الوفاء ببعض الالتزامات والمصاريف الثابتة مثل تسديد إيجار المحل أو المعرض. وبذا أصبحت «أزمة سوق الأوراق المالية» غير معزولة عن ركود الحالة الاقتصادية بشكل عام، ومن هنا ارتفعت الأصوات بشدة مطالبة الحكومة بالتدخل المباشر بتعويض المتضررين.. وإعادة الثقة: الحركة إلى الأسواق بعد أن فشلت «قوى السوق» التلقائية في إعادة التوازن للأوضاع الاقتصادية.

ورغم حل الحلول المؤقتة، وأدوات العلاج المقترحة للأزمة، فالأزمة

الحقيقية لسوق الأوراق المالية في الكويت جذورها أعمق وتمتد إلى طبيعة تكوين الاقتصاد الكويتي ذاته وطبيعة العقلية والتفضيلات السائدة لدى المستثمر الكويتي. ولذا فإن أنواع العلاج المقترحة في الوقت الحاضر لن تخرج عن كونها «مسكنات» مؤقتة، والحلول الجذرية لا بد أن تمتد إلى تغيير كامل لطبيعة سوق المال الكويتية والعمل لتوسيع وتنويع القاعدة الإنتاجية للاقتصاد الكويتي. ففي ظل ضيق مجالات الاستثمار المحلي، وسيادة العقلية «الريعية» القائمة على تحقيق الربح والكسب السريع دون إنتاج ودون نظرة تنموية طويلة الأجل، تظل المشكلة والأزمة قائمة برمتها، حيث تتجه الفوائض والمدخرات على المستوى الفردي إلى المضاربات العقارية وفي سوق الأسهم أو تذهب إلى الخارج حيث الأمان والربحية العالية. والجدير بالإشارة هنا أن تلك الأزمة تشمل معظم بلدان منطقة الخليج، حيث أن الأوضاع في الكويت لم تكن أسوا من مثيلتها في بعض دول الخليج كالبحرين والإمارات العربية المتحدة.

والعلاج الجذري للمشكلة يكمن في تأمين استثمارات ذات طبيعة متوازنة للمدخر في البلدان الخليجية، تتمثل في كل من: أدوات الدين بالدينار (سندات، شهادات، إيداع، ودائع، قروض) وهي تمتاز بأنها تدر عائدا ثابتا نسبيا ومضمونا، وأدوات التملك بالدينار (الأسهم، المشروعات الصناعية، العقارات، الخ..) مما قد يؤدي إلى التخفيف من حركة المضاربات غير العقلانية في سوق الأوراق المالية. ولذا فالحل الحقيقي للمشكلة يكمن إلى درجة كبيرة في ابتداع وتطوير الوسائل والأدوات المالية الأساسية لتعبئة المدخرات من أجل التنمية بما يضمن الارتقاء بالسوق المالية الخليجية إلى المستوى المطلوب من التقدم في مجال إدارة الأموال.

الآثار السلبية للمضاربات على الحياة الاقتصادية العربية:

إن زيادة قيم الأراضي والمباني في ظل المضاربات تترتب عليها عادة تغييرات هامة في أنماط الادخار، الاستهلاك، وتوزيع الدخل ونمط تخصيص الموارد في الاقتصاد الوطني. والنتائج العملية المحددة في هذه المجالات سوف تتوقف بالطبع على طبيعة «الصفقات المضاربية» ومدى تمركز أو انتشار قاعدة الملاك أطراف تلك الصفقات وطبيعة البيئة الاقتصادية-

الاجتماعية التي ينتمي إليها هؤلاء الملاك. وسنقتصر هنا على توضيح أهم الآثار الاقتصادية السلبية المترتبة على المضاربات العقارية والمالية من وجهة نظر التنمية الاقتصادية العربية.

1- توسيع مدى التفاوت في الدخول:

إذ يترتب على المضاربات أن تحظى فئة محدودة من السماسرة والوسطاء والمقاولين والملاك بزيادة كبيرة في مستويات دخولهم وثرواتهم. ومن ناحية أخرى تشتد وطأة الضغوط التضخمية على ذوي الدخول النقدية الثابتة من موظفين وعمال وحرفيين مما يخفض من القيمة الحقيقية لدخولهم، وبالتالي يحدث تغيير هام في المراكز النسبية للفئات الاجتماعية-الاقتصادية المختلفة في سلم توزيع الدخل.

ونظرا لكون «أرض البناء» سلعة وسيطة لسلعة نهائية هي المسكن لها وزنها الكبير في ميزانية الأسرة، فإن الارتفاع المضاربي في نفقات المساكن يؤدي إلى الارتفاع الشديد لمتوسط الإيجارات السكنية الحديثة، مما ينتج عنه زيادة مرهقة في تكاليف المعيشة لا سيما بالنسبة للطبقات المتوسطة والفقيرة. وقد أصبح إيجار المسكن الحديث في بلد كمصر يزيد في كثير من الأحيان على 100 ٪ من الدخل الشهري الاسمي لرب الأسرة في الفئات ذات الدخل الثابت، بينما المفروض-كقاعدة عامة-أن يتراوح بين 15 ٪-20 ٪ من هذا الدخل. [2]

ومن ناحية أخرى فعندما ينعكس الارتفاع في أثمان أراضي البناء على أثمان الأراضي الزراعية-وتلك تكاد تكون نتيجة حتمية نتيجة الاقتطاع المستمر من مساحة الأراضي الزراعية المتاحة والقريبة من مناطق الزحف العمراني-سوف ينعكس ذلك في شكل ارتفاع بمعدلات أسرع في أثمان المنتجات الزراعية وبصفة خاصة المواد الغذائية [3]. وهكذا يتم تغذية حدة الارتفاع في نفقات المعيشة مما يؤدي إلى مزيد من التدهور للظروف المعيشية والأوضاع الدخلية للطبقات المتوسطة والفقيرة.

2- سوء تخصيص الموارد من وجهة نظر التنمية:

ينتج عن المضاربات العقارية خلق «أسعار مضاربية» للأرض والمباني

تسبغ عليها أثمانا مصطنعة مبالغ فيها لا علاقة لها بهيكل النفقات الاجتماعية وهيكل الطلب النهائي، مما يترتب عليه تدفق المدخرات وأموال الاستثمار على قطاع الإسكان والاستثمار العقاري على حساب القطاعات الإنتاجية الأخرى (مثل الصناعة والزراعة وغيرها)، مما يؤدي إلى سوء تخصيص الموارد من وجهة نظر التنمية، وبدا تضعف معدلات التراكم الرأسمالي وتضعف معدلات التوسع للطاقة الإنتاجية للمجتمع على مدار الزمن.

كذلك فإن أصحاب الأراضي والمباني والوسطاء اللذين يحققون أرباحا مضاربية خيالية يرفعون عادة من حجم ونوعية استهلاكهم لدى هبوط الثراء المفاجئ عليهم، وعادة ما تكون الزيادة في الطلب الاستهلاكي في هذه الأحوال منصبة في واقع الأمر على عدد قليل من «السلع الترفية» المستوردة من الخارج، مما يؤدي إلى ارتفاع الميل الحدي للاستيراد، وزيادة أزمة موازين المدفوعات في البلدان العربية «غير النفطية»، وبالتالي تبديد جزء هام من حصيلة النقد الأجنبي التي كان من الممكن توفيرها لأغراض التنمية طويلة الأجل.

وبإيجاز فإن الآثار المترتبة على توزيع الدخل، وعلى أنماط الاستهلاك وأنماط الاستثمار وعلى هيكل الإنتاج في الاقتصاد العربي نتيجة المضاربات العقارية والمالية هي، كما اتضح لنا، متعددة الجوانب، ولا يمكن الإحساس بمرارتها إلا مع مرور الزمن. فالمضاربات، مثلها مثل المقامرات، يكسب من ورائها البعض القليل في الأجل القصير ويكون مردودها الاجتماعي بالسالب يدفع ثمنه مستقبل تنمية المجتمع في الأجل الطويل.. فالمطلوب أن يتخلى المستثمر العربي عن شعار «وليكن بعدي الطوفان» الذي أصبح ينعكس على كافة مظاهر الحياة العربية حيث يبني الفرد ثروته وجاهه على أنقاض المجتمع، ويعيش الجميع اليوم الرغد، دون الاكتراث بنوعية الغد القادم، لأنهم يعلمون جيدا أنهم «سيكونون جميعا موتى في الأجل الطويل»، حسب التعبير المعروف للاقتصادي البريطاني الكبير اللورد كينز، ولكن نتيجة هذا المنطق أن يحيا الأفراد في الأجل القصير.. وتموت المجتمعات والاقتصاديات في الأجل الطويل.

8 الزيادة في عوائد النفط ومشكلة التضخم الجامح في الاقتصاديات العربية

شكلت عملية رفع أسعار النفط غداة حرب السادس من أكتوبر في عام 1973 نقطة تحول هامة في معالم الحياة الاقتصادية العربية. وما زلنا حتى الآن لم نع جيدا نوعية الأمراض الاقتصادية الجديدة التي أصيبت بها اقتصاديات المنطقة العربية وآثارها الهامة على مستقبل التنمية العربية. وسنحاول في هذا الفصل إلقاء نظرة أولية على بعض الآثار التضخمية السلبية لزيادة «عوائد النفط» على الاقتصاد العربي.

فلقد ازدادت عوائد النفط من حوالي 6ر4 بليون دولارا عام 1970 إلى حوالي 58 بليون دولار عام 1975. كما ارتفعت الأرصدة (أو ما يسمى بالاحتياطي المالي) للدول العربية المصدرة للنفط من 8 ر5 بليون دولار في نهاية عام 1971, إلى 7ر36 بليون دولار حتى نهاية يونيو (حزيران) 1976 (أنظر جدول رقم 8- 1). ومع تزايد تدفق النفط والمال العربي إلى العالم الغربي يتزايد أيضا التساؤل عن

ماهية الآثار الهيكلية المترتبة على الأوضاع الاقتصادية الجديدة ؟ وما هي الآثار الهيكلية لهذه التطورات على مستقبل الاقتصاديات العربية ؟ وردا على بعض هذه التساؤلات سنحاول هنا أن نقدم استعراضا سريعا لبعض الآثار التضخمية الهامة المترتبة على التطورات الاقتصادية التي طبعت عالمنا العربي في السنوات الأربع الماضية.

1 - طفرة الاستيراد من الخارج:

بينما قفزت عوائد النفط بعد حرب أكتوبر، قفز أيضا الاستيراد من الخارج بشكل هائل، فبينما كانت واردات البلدان العربية العشرة الأعضاء في منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول 6 ر7 بليون دولار عام 1972(قبل حرب أكتوبر) قفز رقم الواردات (سيف) إلى حوالي 32 بليون دولار عام 1975، أي حوالي أربعة أضعاف في ثلاث سنوات (أنظر جدول رقم 8- 2).

وتعود تلك القفزة الكبرى في قيم الواردات من الخارج إلى زيادة حجم الإنفاق على السلع الاستهلاكية المستوردة وارتفاع معدلات الإنفاق الاستثماري في مجال الإسكان الفاخر ومجال الهياكل الأساسية كالطرق والمواصلات ومولدات الطاقة. كذلك شهدت مبيعات المعدات العسكرية والخدمات المتصلة بها زيادة كبيرة.. إذ زاد الطلب من دول كالمملكة العربية السعودية على مبيعات المعدات العسكرية والخدمات المتصلة بها زيادة كبيرة بين عامي 1974 و1975، بما فيها المبالغ المدفوعة مقدما على ذمة طلبات المعدات العسكرية والتي سيتم تسليمها في وقت لاحق.

ويمكن إرجاع جانب كبير من التضخم في قيمة الواردات ليس فقد إلى زيادة حجم الواردات ولكن أيضا إلى ارتفاع أسعار مكونات الواردات ذاتها نتيجة عملية «إعادة تصدير التضخم» التي تقوم بها البلدان الصناعية المتقدمة، وذلك عن طريق رفع أسعار المنتجات المصنعة المصدرة للبلدان المنتجة للنفط تعويضا عن ارتفاع أسعار النفط الخام لعوامل داخلية في تلك البلدان.

والجدير بالتسجيل أنه رغم تلك الطفرة في الاستيراد فقد أظهرت الدراسات التي أجراها مجلس الوحدة الاقتصادية العربية مؤخرا أن الدول العربية تستورد منتجات عربية بما لا يزيد عن 7٪ من إجمالي ما تستورده

سنويا. فالدول العربية تستورد 70٪ مما تحتاجه من الدول الصناعية الغربية و 16 ٪ من الدول النامية. و 6 ر6٪ من الدول الاشتراكية و 6ر6٪ فقط من بعضها البعض، وهذا يؤكد استمرار ضعف حركة التبادل التجاري بين الدول العربية واستمرار عملية الاعتماد الكامل على الواردات من الدول الصناعية الغربية.

2- ازدياد حدة الضغوط التضخمية:

لعل من أهم الآثار الاقتصادية الملموسة لمرحلة ما بعد رفع أسعار النفط، ازدياد حدة الضغوط التضخمية بشدة وارتفاع تكاليف المعيشة بمعدلات لم يسبق لها مثيل منذ فترة الحرب العالمية الثانية. وجزء كبير من هذه الضغوط مصدره «التضخم المستورد» من خلال حركة واردات السلع الصناعية من البلدان الصناعية المتقدمة. ولكن هناك أيضا عوامل داخلية في الاقتصاديات العربية المحلية تغذي بدورها «لولب التضخم المرذول». ففوائض الأموال السائلة التي لم تتدفق إلى خارج المنطقة العربية أخذت تتدفق بدورها إلى أسواق السلع الاستهلاكية وأسواق الأراضي والعقارات.

كما أدت القفزة الكبيرة في الإنفاق الاستثماري في قطاعات التشييد والإسكان والخدمات في البلدان النفطية إلى زيادة الطلب على الأيدي العاملة (الماهرة وغير الماهرة) من البلدان العربية «المصدرة للعمالة» كمصر والأردن والسودان واليمن.. وقد نتج عن ذلك ارتفاع معدلات الأجر النقدي في مختلف «أسواق العمل» في «البلدان المصدرة للنفط» والبلدان «المصدرة للعمالة» على السواء، وهكذا بدأت حلقة جديدة من حلقات التضخم من خلال «تضخم التكاليف» Cost-Push inflation.

وعلى الرغم من تعدد وتشابك مظاهر التضخم في العالم العربي، فإنه يمكن إلقاء بعض الضوء على بعض مؤشرات التضخم السائدة اليوم في المنطقة العربية.

أ-الارتفاع في تكاليف المعيشة:

تختلف طريقة حساب الأرقام القياسية المتعلقة بالمستوى العام للأسعار ولنفقات المعيشة من دولة عربية إلى أخرى، «فسلة الاستهلاك» الداخلة في تركيب هذا الرقم لا بد وأن تختلف من دولة عربية إلى أخرى، وفي

نفس الوقت فإن الأوزان التي يتم بها ترجيح كل سلعة من السلع الداخلة في «سلة الاستهلاك» لا بد وأن تختلف أيضا، وذلك تبعا لما تمثله هذه السلع من إجمالي إنفاق الفرد عليها في الشريحة الاجتماعية المختارة في كل من هذه الدول. ونتيجة لذلك فإن المقارنات التي يمكن أن تبنى على أساس هذه الأرقام لا يمكن أن تكون ممثلة للحقيقة والواقع إلا بدرجة محدودة. وعلى الرغم من ذلك-فإن هذه الأرقام والمؤشرات «الرسمية» تمثل البيان الإحصائي الوحيد المتاح الذي يمكن الاستناد إليه في قياس حركة «تكاليف المعيشة» في الدول العربية.

وبإلقاء نظرة عامة على أرقام ومؤشرات الجدولين (8- 2 و 8- 4) نجد أن معدلات ارتفاع الأسعار في كافة البلدان العربية كانت معتدلة خلال الأعوام الثلاثة الأولى من السبعينات: 1970, 1971, 1972، ثم بدأت الأسعار في كافة البلدان العربية باستثناء تونس في الارتفاع بمعدلات متسارعة في السنوات 974, 1975, 1976 حيث بلغ معدل الزيادة السنوي للأسعار في بعض الأحوال 20- 30٪

ومن المفارقات الجديرة بالملاحظة أن المملكة العربية السعودية السودان واليمن الشمالية قد سجلا معا في 1975 أعلى معدلات الارتفاع في الأسعار، حيث سجل المؤشر العام لأسعار الاستهلاك 6 ر207٪ و 3 ر207٪ و 224٪ على التوالي بالنسبة لمستوى الأسعار السائدة في سنة الأساس1970(راجع الجدول 8- 3).

ومن الظواهر الجديرة بالملاحظة أيضا أن الزيادة في المستوى العام لأسعار الاستهلاك في بلد كسوريا تأخذ بمبدأ «الاقتصاد الموجه» فاقت معدلات الزيادة في أسعار دولة مثل الكويت والتي تخضع لقوانين «الاقتصاد الحر المفتوح». وترجع هذه المفارقة إلى وجود العديد من الضرائب غير المباشرة ورسوم الإنتاج التي تضاف إلى أسعار سلع الاستهلاك في سوريا والعراق والجزائر. يضاف إلى ذلك أن تزايد اعتماد هذه الدول على الاستيراد من الخارج، في السنوات الأخيرة، في سد جزء كبير من احتياجاتها الاستهلاكية ومعظم السلع الرأسمالية جعلها تتأثر بالأسعار العالمية «وبالتضخم المستورد» بدرجة أكبر من ذي قبل.

ولا شك أن أخطر الآثار السياسية والاجتماعية لتلك الموجة التضخمية

الحادة التي سادت المنطقة العربية غداة الزيادة في عوائد النفط هو التآكل المضطرد لمستويات معيشة «الطبقات المتوسطة» في المدن والمناطق الحضرية العربية بعد تمتع هذه الطبقات بفترة من الازدهار والرخاء النسبي خلال الستينات.

ب-الزيادة في مستوى ومعدلات الإنفاق العام:

يعتبر الأنفاق العام المحرك الفعال لكافة النشاطات الاقتصادية في الدول العربية «النفطية»، فبنموه تنمو وتنشط الحركة الاقتصادية وبتباطئه تتباطأ الحركة الاقتصادية بكافة نواحيها. وقد نتجت هذه الظاهرة عن كون الحكومات تملك القطاعات النفطية وتتلقى كامل الإيرادات الناتجة من هذه القطاعات، وبالتالي كان لزاما على هذه الحكومات أن تعيد ضخ أو «إعادة تدوير» جانب هام من هذه الأموال والإيرادات في الاقتصاد القومي على شكل إنفاق عام سواء الجاري منه أو الاستثماري.

و قد انعكست زيادة عائدات النفط بآثارها على ارتفاع معدلات الإنفاق العام سواء في الدول العربية «النفطية» أو «غير النفطية» بطريقة غير مباشرة، والجدول رقم (8- 5) يوضح أن هذه النفقات قد ارتفعت فيما بين عامي 1970 , 1975 بنسب تراوحت بين 500٪ و 1600 ٪ في الدول العربية المصدرة للنفط، وذلك مقابل نسب تتراوح بين 200٪ كما في حالة السودان إلى 500٪ كما في حالة سوريا بالنسبة للبلدان العربية «غير النفطية». وقد ساعد على هذه الزيادة أن معظم الدول العربية «غير النفطية» قد أعدت خططا إنمائية طموحة استلزمت مستوى من الإنفاق العام يفوق كثيرا «طاقاتها التمويلية الذاتية»، ولكن شجعها على ذلك الآمال والاحتمالات المالية لتلقي المزيد من المساعدات والقروض والمعونات من البلدان العربية «النفطية».

وقد انعكست تلك الزيادة في مستويات ومعدلات الإنفاق العام في صورة آثار تضخمية.. فالإنفاق العام الجاري في شكل أجور ومشتريات سلعية وخدمية يساعد على زيادة القوة الشرائية والسيولة لدى الأفراد وفي الأسواق وبالتالي يزيد من الميل للاستهلاك وبذا يغذى «الموجة التضخمية». ومن ناحية أخرى فإن ارتفاع مستويات الإنفاق العام الاستثماري لا سيما في قطاعات التشييد، والخدمات، والمرافق العامة يؤدي إلى ارتفاع

مستويات للأجور والأرباح الموزعة دون أن تقابلها زيادات محددة في التدفقات السلعية. كذلك فعندما تتجه الاستثمارات العامة بصورة مكثفة إلى مشروعات الخدمات والمرافق، فإنها تعطي دفعة هائلة للطلب دون أن يقابلها زيادة في المعروض من السلع القابلة للاستهلاك في الأجل المتوسط والطويل، وبالتالي فإن الاختلال يزداد بين مستوى الطلب الفعال وبين حجم المعروض من السلع والخدمات مما يساعد على ارتفاع حدة الضغوط التضخمية.

ومن ناحية أخرى فإن البلاد العربية «غير النفطية» حين تعجز عن الحصول على التمويل الخارجي المطلوب فإنها غالبا ما تلجأ إلى تمويل ميزانياتها عن طريق «عجز الميزانية» أي عن طريق ما يقدمه البنك المركزي والجهاز المصرفي من أموال وقروض تزيد عن حجم المدخرات المحلية. ولا شك أن هذا الأسلوب وغيره من أساليب «التمويل التضخمي» للإنفاق العام يؤدي بدوره إلى تعزيز الاتجاهات التضخمية في الاقتصاد المحلي.

3- نمط تخصيص الموارد:

أدت التطورات الاقتصادية للسنوات الأخيرة إلى آثار سلبية في نمط «تخصيص الموارد» نتيجة انعدام التنمية المخططة وخضوع «سلم الأولويات» لاعتبارات السوق وللنظرة قصيرة الأجل للمستهلك والمستثمر في الوطن العربي. فالجانب الأكبر من المدخرات المحلية القابلة للاستثمار في معظم البلدان العربية مصدرها وعائان أساسيان.

أ-الربع المتولد عن عوائد النفط في الدول النفطية.

ب-مدخرات العاملين في الدول النفطية العربية والتي تأخذ شكل تحويلات نقدية للبلدان المصدرة للعمالة كمصر والأردن والسودان واليمن بشطريها.

ولعل أهم الآثار الاقتصادية الهيكلية للمرحلة الجديدة أن موازين المدفوعات للبلدان المصدرة للعمالة كمصر والأردن واليمن أصبحت تعتمد بصفة أساسية على تحويلات العاملين بالخارج. إذ تقدر «تحويلات المصريين العاملين بالخارج إلى مصر» بنحو بليون دولار سنويا في عام 1978. ويصل حجم تحويلات الأردنيين العاملين في الدول النفطية العربية إلى ما يعادل في المقدار حجم الصادرات السلعية للأردن.. وهذه التغيرات الجديدة لها

آثار بعيدة المدى على هيكل اقتصاديات البلدان العربية غير المصدرة للنفط والمصدرة للعمالة، بعد أن أصبح هيكل ميزان المدفوعات في تلك البلدان يعتمد بصفة أساسية على «تحويلات العاملين بالخارج» مما فرض عليه تصدير جزء هام من الأيدي العاملة الماهرة إلى خارج الاقتصاد الوطني.

وأهم من كل ذلك هو أشكال استخدام مدخرات العاملين في الخارج وأثرها على نمط تخصيص الموارد في الاقتصاد الوطني. إذ يتجه جزء كبير من هذه المدخرات إلى أسواق السلع الاستهلاكية ولا سيما أسواق «السلع الاستهلاكية المستوردة»، مما يزيد من حدة الضغوط التضخمية ويعمق من أزمة موازين المدفوعات في تلك البلدان.

ومن ناحية أخرى فإن مجالات الاستثمار المفضلة لتلك المدخرات هي شراء الأراضي والمباني وتجارة الاستيراد والتصدير والمطاعم والفنادق والخدمات الشخصية والترفيهية بينما لا تحظى مجالات الاستثمار الصناعية إلا بالنزر اليسير. ويعود تفضيل هذه المجالات من الاستثمار إلى سيادة عقلية المضاربات والكسب السريع مما يؤدي إلى تبديد جزء هام من الفائض الاقتصادي المتاح في الاقتصاد الوطني، دون أن يتم توجيهه لمجهودات التنمية القائمة على تجديد وبناء الهيكل الإنتاجي وهيكل المرافق المساند لعملية التنمية. ويساعد على ذلك تخلف النظام الضريبي في معظم البلدان العربية وعجزه من تعبئة الموارد المحلية نتيجة ضعف المرونة الدخلية لحصيلة الضرائب المباشرة واتساع نطاق التهرب الضريبي.

ومن ناحية أخرى أدت تحويلات العاملين بالدول العربية النفطية المجاورة إلى اختلال هائل بين الدخول وهيكل الأثمان في البلدان المصدرة للعمالة (مثل مصر والأردن واليمن). حيث أن هيكل الأثمان النسبية أصبح يتحدد بمستويات إنفاق وقوى شرائية تتولد خارج النطاق العادي للنشاطات الاقتصادية الإنتاجية والخدمية للاقتصاد المحلي. وبالتالي تزايدت الفجوة بين العرض الكلي للسلع والخدمات التي يقدمها الجهاز الإنتاجي والخدمي للاقتصاد المحلي ومقدار الطلب الكلي الذي يتحدد جانب هام منه بمستويات الدخول والأجور السائدة في الدول العربية النفطية (والتي تشكل نوعا من اقتسام جزء هزيل من الريع المتولد عن العائدات النفطية).

ويترتب على هذه المسارات الاقتصادية الجديدة ازدياد درجة سوء توزيع

الدخول وقلب سلم أولويات إشباع الحاجات الأساسية في الوطن العربي.. إذ في الوقت الذي يتم فيه إدخال «التلفزيون الملون» في معظم البلدان العربية، ما زالت الهوة شاسعة في مجال إشباع الحاجات الأساسية للمجتمعات العربية في مجالات المرافق الأساسية (الإسكان العلاج الطبي. الخ..) والحاجات الاستهلاكية الأساسية (الغذاء والكساء).

تلك بعض الملاحظات الأولية عن الآثار السلبية لزيادة عوائد النفط على الحياة الاقتصادية العربية.. . وهي ملاحظات تحتاج لمزيد من التعميق والتأييد الإحصائي ولكنها، على ما أعتقد، كافية لإلقاء بعض الضوء على خطورة الظواهر الاقتصادية الجديدة التي تشهدها المنطق وضرورة العمل على فهمها بدقة وتدارك آثارها السلبية على المدى الطويل، قبل أن يسجل التاريخ أن حقبة «الثروة الجديدة» كانت «حقبة الثروة الخادعة»، وعندئذ سنتحدث جميعا عن «بؤس الثروة».

جدول رقم (8-1)

تطور الاحتياطي المالي للدول في منظمة الاقطار العربية المصدرة للبترول ودول الاوبيك غير العربية (بملايين الدولارات الاميركية)

الدولة	نهاية عام 1971	نهاية عام 1972	نهاية عام 1973	نهاية عام 1974	نهاية عام 1975	نهاية عام 1976
دول الاوابك						
الامارات **	–	4	92	453	989	1739
البحرين	95	93	74	142	296	425
الجزائر	507	493	1143	1689	1353	1538
السعودية	1444	2500	3877	14285	23319	24662
سوريا	88	135	412	500	735	*632
العراق	600	782	1553	3273	2727	2884
قطر	22	29	76	72	104	*119
الكويت	288	363	501	1399	1655	1823
ليبيا	2665	2925	2127	3616	2195	2456
مصر	149	139	363	356	294	448
المجموع	5.858	7.463	10.218	25.785	33.667	36.726
النسبة للعالم	4.4%	4.7%	5.6%	11.7%	14.8%	15.4%

دول أوبك غير العربية						
اكوادور	65	143	241	350	286	338
اندونيسيا	187	574	807	1492	586	953
ايران	621	960	1236	8383	8697	8621
الجابون	25	23	48	103	146	109
فنزويلا	1522	1732	2412	6513	8861	7791
نيجيريا	429	376	583	5626	5803	5885
المجموع	2.849	3.808	5.327	22.467	24.379	23.697
النسبة للعالم	2.10%	2.40%	2.90%	10.20%	10.70%	10.00%
احتياطي الدول الصناعية **	96.403	105.814	115.508	119.907	121.88	126.069
النسبة للعالم	72.1%	66.5%	62.9%	54.4%	53.6%	53.0%
احتياطي العالم **	133.797	159.077	183.66	220.456	227.397	237.858

* في نهاية مارس .

** حولت من وحدات حقوق السحب الخاصة الى دولارات حسب معدلات التحويل في نهاية كل فترة .

المصدر : منظمة الاقطار العربية المصدرة للبترول– تقرير الامين العام السنوي الثالث .

جدول رقم (8-2)

تطور واردات الدول العربية المصدرة للنفط (سيف) خلال عام 1965 والفترة من 1970 - 1975

(ملايين الدولارات)

الدولة	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975
دولة الإمارات العربية	-	276	310	482	821	1705	2669
دولة البحرين	-	264	304	384	521	1126	1189
الجمهورية الجزائرية	671	1257	1227	1493	2242	4058	5861
الجمهورية العراقية	445	509	701	713	906	2365	*2456
دولة قطر	36	64	109	138	185	271	412
دولة الكويت	378	625	652	797	1052	1552	2392
الجماهيرية الليبية	320	555	718	1038	1734	2763	4400
جمهورية مصر العربية	879	786	904	877	908	2349	3751
المملكة العربية السعودية	506	711	817	1136	1944	4220	7199
الجمهورية العربية السورية	213	360	446	545	613	1230	*1576
المجموع	3458	5398	6188	7603	10936	21639	31906

* حسبت على أساس واردات تسعة شهور .

المصدر : منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول - تقرير الأمين العام السنوي الثالث .

جدول رقم (8-3)

تطور المؤشر العام لأسعار الاستهلاك

(1970 = 100)

البلد / السنة	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
الجزائر	100.0	102.6	106.4	112.9	118.3	128.0	140.1
البحرين	100.0	105.8	111.2	127.1	158.1	183.7	211.1
مصر	100.0	103.1	105.3	109.8	121.7	133.5	147.3
العراق	100.0	103.6	109.0	114.3	123.8	135.5	149.5
الأردن	100.0	104.3	112.7	124.5	149.4	167.3	192.4
الكويت	....	....	100.0	108.4	122.3	133.7	241.0
لبنان	100.0	101.7	106.6	113.1	125.5	....	....

ليبيا	100.0	97.0	96.8	104.2	112.3	122.6	128.8
موريتانيا	100.0	107.6	116.3	125.2	140.5	157.8	180.4
المغرب	100.0	104.1	108.0	112.5	132.4	142.9	155.1
المملكة العربية السعودية	100.0	104.5	109.0	127.0	154.2	207.6	273.1
الصومال	100.0	99.4	96.5	102.7	121.4	144.9	165.4
السودان	100.0	101.4	115.0	132.6	167.2	207.3	210.8
سوريا	100.0	105.0	106.0	127.0	146.0	170.0	195.0
تونس	100.0	105.7	107.9	112.9	117.7	128.9	135.8
اليمن العربية	100.0	....	100.0	143.0	181.0	224.0	261.0
اليمن الديمقراطية الشعبية	100.0	105.3	110.9	132.8	159.7	178.8	184.4

المصدر : الاحصاءات المالية الدولية IFS (فبراير - شباط 1978)

جدول رقم (8–4)

نسبة الزيادة السنوية للمؤشر العام للأسعار ولمؤشر أسعار المواد الغذائية

في بعض البلدان العربية (1970 – 1977)

(1970 = 100)

البلد / السنة		1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	
الجزائر (العاصمة)	أ	6.6%	2.6%	3.7%	6.1%	4.7%	8.3%	9.5%	11.7%	(3)
	ب	5.6%	2.7%	3.9%	11.2%	7.1%	11.3%	14.7%	15.5%	(3)
العراق	أ	4.4%	3.6%	5.2%	4.9%	8.3%	9.4%	10.4%	8.8%	(2)
	ب	3.8%	4.2%	5.1%	5.7%	11.3%	13.5%	4.5%	10.2%	(2)
مصر	أ	3.8%	3.1%	2.1%	4.3%	10.8%	9.7%	10.3%	12.2%	(3)
	ب	6.8%	5.4%	2.8%	6.7%	17.0%	12.1%	14.8%	14.7%	(3)
الأردن (عمان)	أ	6.8%	4.4%	7.9%	10.6%	20.0%	12.0%	15.0%	31.2%	
	ب	7.9%	6.2%	11.1%	18.9%	34.8%	15.7%	21.9%	44.1%	
الكويت	أ	–	–	–	8.4%	13.2%	8.7%	4.4%	9.5%	(4)
	ب	–	–	–	15.3%	17.9%	13.1%	6.5%	9.0%	(4)
لبنان (بيروت)	أ	–	1.6%	4.9%	6.0%	11.1%	(%1.5)	–	–	
	ب	–	2.6%	8.7%	9.7%	16.7%	(–%0.7)	–	–	
ليبيا (طرابلس)	أ	–	2.7% –	0.3% –	7.7%	7.7%	9.2%	5.5%	9.7%	(2)
	ب	–	11.1% –	9.0% –	8.4% –	7.0%	7.2%	12.8%	18.9%	(2)
المغرب (الدار البيضاء)	أ	1.2%	4.2%	3.7%	4.1%	–	–	–	–	
	ب	1.1%	6.3%	5.1%	5.4%	–	–	–	–	

المغرب (سلسلة جديدة)	أ	–	–	–	–	–	7.9%	8.5%	12.9%	(1)
	ب	–	–	–	–	–	7.6%	10.2%	14.6%	(1)
موريتانيا (نواكشوط)	أ	6.6%	7.6%	8.2%	7.2%	12.5%	–	14.4%	10.7%	(4)
	ب	6.5%	9.6%	8.8%	11.1%	16.2%	–	19.5%	10.2%	(4)
الصومال (مقديشيو)	أ	0.7%	-0.6%	-2.9%	6.4%	18.3%	19.3%	14.1%	10.6%	(2)
	ب	2.5%	-0.7%	-2.4%	10.9%	19.3%	20.8%	18.4%	12.9%	(2)
السودان	أ	–	1.3%	11.8%	17.0%	26.1%	24.0%	1.7%	17.3%	(5)
	ب	–	-0.8%	10.4%	16.3%	25.5%	28.1%	1.8%	17.8%	(5)
سوريا (دمشق)	أ	4.3%	4.9%	0.8%	20.0%	15.4%	16.1%	14.8%	12.2%	(1)
	ب	4.0%	3.8%	0.0%	22.1%	15.1%	18.9%	14.1%	18.4%	(1)
تونس (العاصمة)	أ	1.1%	6.0%	1.9%	4.7%	4.1%	9.5%	5.4%	6.3%	(1)
	ب	1.4%	10.3%	2.4%	6.6%	0.8%	9.5%	6.4%	4.5%	(1)

ملاحظات :

(1) معدل مؤشرات الأشهر الـــ 11 الأولى من عام 1977

(2) معدل مؤشرات الأشهر الـــ 9 الأولى من عام 1977

(3) معدل مؤشرات الأشهر الـــ 8 الأولى من عام 1977

(4) معدل مؤشرات الأشهر الـــ 7 الأولى من عام 1997

(5) معدل مؤشرات الأشهر الـــ 6 الأولى من عام 1977

يمثل البند (أ) المؤشر العام للأسعار كما يمثل البند (ب) مؤشر أسعار المواد الغذائية

المصدر : نشرة احصاءات العمل الصادرة من مكتب العمل الدولي (جنيف) ، الفصل الأول 1987

(8–5)

مؤشرات زيادة النفقات العامة في الدول العربية

(بالأسعار الجارية) **1970 = 100**

الدول	1971	1972	1973	1974	1975
أبو ظبي	153.3	241.1	470.9	961.6	1579.2
عمان	100.0	155.7	202.0	855.0	1002.6
المملكة العربية السعودية	104.4	129.1	162.9	287.5	649.4
البحرين	133.1	138.6	178.0	330.1	485.2
سوريا	114.3	131.6	164.6	274.7	476.2
الكويت	102.6	121.5	139.0	188.0	380.1
الجزائر	100.0	116.1	162.1	246.0	354.0
الأردن	103.0	125.8	142.1	187.7	259.5
اليمن الديمقراطية	100.0	111.7	129.9	163.5	253.9
تونس	98.6	120.4	135.4	189.9	239.3
الصومال	–	100.0	132.6	180.0	238.9
مصر	106.8	121.5	141.4	190.6	224.9
السودان	–	100.0	109.8	125.8	199.9
ليبيا	80.7	111.8	196.3	438.4	–
المغرب	99.0	111.3	198.1	–	–
العراق	82.9	126.8	104.9	–	–

المصدر The Arab Economist (Nov. 1977)

الجزء الثالث
أبعاد وآفاق
حركة التكامل الاقتصادي العربي

٩ السمات الأساسية للاقتصاد العربي

يعتبر تحليل القوى الإنتاجية (مادية وبشرية) في العالم العربي ككل بمثابة نقطة انطلاق لأية عملية تحليل معمق لعوامل التجزئة والتكامل في الوطن العربي. وأهمية مثل هذا التحليل أنه يساعد على الإمساك ببعض الحقائق الهيكلية الهامة عن درجات التفاوت والتنوع فيما بين البلاد العربية سواء في مجال توزيع القوى المنتجة (من أرض وأدوات إنتاج وقوة عمل) أو في مستويات نموها. فبإلقاء نظرة سريعة على خريطة توزيع القوى المنتجة في العالم العربي، فإننا نجد أن أكثر من نصف الأراضي القابلة للزراعة يتركز في أربع دول عربية هي السودان والمغرب، والجزائر وسوريا. وبإضافة العراق، تصبح الدول الخمس تمثل 68٪ من جملة المساحة الزراعية [1]. وكذلك الشأن في تفاوت توزيع الخامات الأساسية والثروات المعدنية بين بلدان العالم العربي، ولعل «النفط» يشكل المثال الصارخ لمدى التوزيع المتفاوت للموارد الطبيعية فيما بين الأقطار العربية (انظر خريطة توزيع الثروة الطبيعية والمعدنية المستغلة في العالم العربي).

خريطة توزيع الثورة الطبيعية والمعدنية المستغلة * في العالم العربي

	بترول	غاز	فحم	ليجنيت	حديد خام	انتيمون	بوكسيت	كروم	نحاس	رصاص	مغنسيوم	منجنيز	زئبق	نيكل	فوسفات	كبريت	زنك
الجزائر	⊙	⊙	•	—	•	•	—	—	•	•	—	—	—	—	•	—	•
مصر	•	•	—	—	•	•	—	—	—	—	—	•	—	—	•	•	—
ليبيا	⊙	⊙	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
المغرب	—	•	•	—	•	•	—	—	•	•	—	•	—	•	⊙	—	•
السودان	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
تونس	•	—	—	—	•	—	—	—	—	•	—	—	•	—	•	—	•
البحرين	⊙	⊙	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
العراق	⊙	⊙	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	⊙	—
الاردن	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	⊙	—	—
الكويت	⊙	⊙	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
لبنان	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
عمان	⊙	⊙	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
قطر	⊙	⊙	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
السعودية	⊙	⊙	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
سوريا	•	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
الامارات	⊙	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
اليمن (الشمالي)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
اليمن (الجنوبي)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

* الأوضاع الراهنة دون الأخذ في الاعتبار الاكتشافات الجديدة من المعادن و النفط القابلة للاستغلال في المستقبل المنظور

⊙ اشارة الي توافر الخامات والمعادن بكميات وفيرة تحقق " فائضاً تصديرياً "

ويبلغ التفاوت أشده فيما يتعلق بتوزيع القوى المنتجة البشرية. إذ يتضح من دراسات توزيع السكان على مستوى العالم العربي أن ثلاث دول عربية فقط هي مصر والمغرب والعراق تضم نصف سكان المنطقة العربية، وأن عشر دول عربية تتركز فيها نسبة 91٪ من الموارد البشرية، بينما يتوزع التسعة في المائة الباقية من جملة سكان المنطقة العربية على العشر دول الأخرى. أما فيما يتعلق بطبيعة ومستوى تطور القوى المنتجة يلاحظ أن هيكل الصناعة العربية (على ضعفه) يتصف بغلبة الصناعات الاستهلاكية حيث تمثل 61٪ مقابل 39٪ للصناعات الوسيطة والرأسمالية.

وهذه الصناعات الوسيطة تتمثل في عدد محدود من الصناعات الكيماوية وبخاصة تكرير البترول والصناعات الرأسمالية تتمثل أساسا في الحديد والصلب والألومنيوم، وتتمثل الصناعات الاستهلاكية في المواد الغذائية والمشروبات والملابس والمنتجات الجلدية، وتتمثل الصناعات الغذائية وحدها 30٪ من مجموع الصناعات التحويلية ونحو 50 ٪ من مجموع الصناعات الاستهلاكية. وفيما وراء هذا التخلف في الهيكل الصناعي، يلاحظ التفاوت الشديد فيما بين البلاد العربية من حيث التركيب النسبي للصناعات التحويلية والصناعات الاستخراجية في هيكل الصناعة المحلية. إذ يتراوح الوزن النسبي للصناعات التحويلية بين 3٪ من إجمالي ناتج الصناعة في ليبيا إلى 6٪ في الكويت وإلى 96٪ في مصر. أما ناتج الصناعات الاستخراجية فيتركز بنسبة 93٪ من إجمالي ناتج الصناعة المحلية في ثلاث دول هي ليبيا والكويت والسعودية. [2]

ولا بد أن يكون لتفاوت توزيع الموارد الطبيعية والقوى الإنتاجية وتفاوت مستويات نموها تأثير مباشر على تفاوت مستويات الدخل القومي والفردي بين الأقطار العربية المختلفة، ولا سيما بعد الطفرة الأخيرة في «عوائد النفط». وتشير البيانات المتوافرة عن التطورات الاقتصادية في البلاد العربية خلال الفترة 1960 حتى عام 1974 إلى حدوث تفاوت كبير في معدلات النمو التي تم تحقيقها خلال هذه الفترة مع ميل واضح لزيادة معدلات النمو في «البلاد النفطية» عنها في «البلاد غير النفطية» خلال الفترة 60- 1965 فقد أصبح معدل نمو المجموعة النفطية5ر4 مرة معدل نمو المجموعة غير النفطية خلال الفترة 70- 1974.

وبينما كان الناتج القومي الإجمالي للمجموعة النفطية هو نحو 8 ر0 مرة من دخل المجموعة غير النفطية في عام 1960، فقد أصبح يساوي 2ر2 مرة من الناتج المحلي الإجمالي للمجموعة غير النفطية في عام 1974 وذلك كما يتبين من الجدول (9- 1).

وقد انعكس تعاظم «الفروق الدخلية» بين البلدان العربية على العديد من ظواهر السلوك الاقتصادي مما أدى إلى تغذية وتعميق الفروق بين «أنماط النمو» و «أنماط الاستهلاك» و«أنماط الاستثمار» و «أنماط التبادل الخارجي» السائدة في الأقطار العربية المختلفة. وهكذا فقد كرست هذه التطورات بدورها مفعول قانون «التطور غير المتكافئ» بين الأقطار العربية المختلفة التي يتشكل منها الاقتصاد العربي. ويمكن لنا إرجاع عملية النمو والتطور غير المتكافئ للوحدات النظرية التي يتشكل منها الاقتصاد العربي إلى ثلاثة عوامل رئيسية:

أ-التفاوت في مستوى نمو وتطور القوى المنتجة.

ب-التفاوت في مستوى تطور علاقات الإنتاج.

جـ-التباين في طبيعة النظم السياسية والاقتصادية السائدة.

وهي بلا شك مزيج من العوامل الموضوعية والذاتية التي تدفع في اتجاه تكريس عملية التجزئة وتعميق لمنطلقات القطرية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية. ورغم ذلك كله فإنه يجب إلا يغيب عن بالنا «الجانب المضيء من الصورة»، إذ أن التفاوت الشديد في توزيع خريطة القوى المنتجة والخامات الأساسية بين بلدان العالم العربي يشكل بدوره مدخلا أساسيا لعملية التكامل الاقتصادي العربي، إذ أنه يشير بوضوح إلى توافر الأساس المادي اللازم لقيام ما يشبه الاكتفاء الذاتي العربي، بما يبرر قيام اعتماد متبادل وترابط عضوي بين الاقتصاديات القطرية العربية. وهو يؤكد في نفس الوقت على حقيقة هامة وهي تعذر قيام أي قطر عربي منفردا بعملية تنمية اقتصادية واجتماعية مكتملة الأركان.

فالتنمية الاقتصادية في كثير من البلاد العربية قد بلغت مرحلة تستلزم لاستمراريتها وجود سوق واسعة لكل من عناصر الإنتاج والسلع الأولية والوسيطة والنهائية وللتكنولوجيا تفوق أية سوق محلية لأي بلد عربي بمفرده. وينطبق ذلك بشكل أساسي على البلاد العربية التي تشارف على المزيد من

جدول (9-1)

تقديرات الناتج المحلي الإجمالي والاحتياطي النقدي الدولي في البلاد العربية 1960-1974

المؤشر	التقديرات				معدلات النمو السنوي %		
	1960	1965	1970	1974	65-60	70-65	74-70
(1) البلاد العربية ككل							
الناتج المحلي الإجمالي (بملايين الدولارات وبأسعار 1970)	21959	27534	26105	71939	4.5	5.7	18.8
الاحتياطي النقدي الدولي	1765	2338	4324	28436	5.4	13.2	60
نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بالدولارات (وبأسعار 1970)	252	276	326	563	1.9	2.8	16
نصيب الفرد من الاحتياطي النقدي (بالدولارات)	21	24	38	222	2.8	10.3	57.2
(ب) المجموعة النفطية							
الناتج المحلي الإجمالي (بملايين	9744	12607	18865	49604	5.3	8.4	24.3
الاحتياطي النقدي الدولي	862	1514	3256	24262	12	19.5	65.2
نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	385	437	551	1271	2.5	4.8	23.3
نصيب الفرد من الاحتياطي النقدي	34	53	95	622	9.2	12.9	61.2

(جـ) المجموعة غير النفطية							
الناتج المحلي الإجمالي	12215	14747	17240	22330	3.8	3.2	6.4
الاحتياطي النقدي الدولي	933	824	1086	4174	2.5	5.6	40.0
نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	189	210	215	252	1.2	0.5	4.1
نصيب الفرد من الاحتياطي النقدي	15	12	14	47	5.10	2.9	37.4
النسب النفطية / غير النفطية							
الناتج المحلي الإجمالي	0.8	0.9	1.1	2.2			
الاحتياطي النقدي الدولي	0.9	1.8	3.0	5.8			
نصيب الفرد من الناتج المحلي النقدي	1.9	2.1	2.6	5.0			
نصيب الفرد من الاحتياطي الإجمالي	2.3	2.4	6.8	13.2			

المصدر : د. نعيم الشربيني : " تدفقات العمال ورأس المال في الوطن العربي" **مجلة النفط والتعاون العربي** – المجلد الثالث – العدد الرابع

ملحوظة : تضم " المجموعة النفطية " العراق والكويت والسعودية وليبيا والجزائر ، أما " المجموعة غير النفطية " فتشمل مصر والسودان وتونس والمغرب والأردن وسوريا ولبنان وهي البلاد التي توفرت عنها بيانات عن الفترة المذكورة .

التوسع الصناعي والانتقال من إنتاج السلع الاستهلاكية والخفيفة إلى

إنتاج السلع الوسيطة ومن بعدها الإنتاجية، باعتبار أن الصناعات الوسيطة والإنتاجية لا يمكن بحكم طبيعتها أن تعمل في سوق ضيقة، خاصة وأن فنون الإنتاج الخاصة بها مبنية على أساس الإنتاج الكبير والتمتع بوفورات الحجم أو النطاق Economies of Scale.

بيد أن المشكلة الاقتصادية العربية الراهنة تكمن في غياب تصور شامل لاستراتيجيات بديلة لتعبئة وتحقيق أفضل استخدام ممكن للموارد الطبيعية والمالية والبشرية المتاحة على صعيد المنطقة العربية. وفي غياب مثل هذا التصور والنظرة الاستراتيجية لمسار عملية التنمية العربية في مجملها، نجد أن البلاد العربية رغم امتلاكها لرقعة زراعية هائلة (82 مليون هكتار صالحة للزراعة) هي في مجموعها مستوردة للمواد الغذائية ولا سيما الحبوب (انظر جدول 9- 2) بينما تشير الدراسات المتخصصة في مجال «الأمن الغذائي العربي» إلى أنه من الممكن تحقيق نوع من الاكتفاء الذاتي العربي في مجال الحبوب (وبصفة خاصة القمح)، إذا ما تم توفير كل الإمكانيات اللازمة لتطوير إنتاج الحبوب في الدول التي تشكل حزام القمح العربي وهي العراق وسوريا والجزائر والمغرب. كذلك تخلص نفس الدراسات إلى الإمكانيات الهائلة لتنمية الثروة الحيوانية في السودان والصومال (حيث توجد السهول العظمى والمراعي) بحيث يمكن لهما في المستقبل أن يمدا العالم العربي بحاجاته من الزيوت النباتية واللحوم والذرة الرفيعة والأعلاف.[3]

ومن هنا تظهر أهمية التخطيط والتنسيق للسياسات الاقتصادية على مستوى المنطقة العربية كلها بما يضمن ترشيد توزيع الموارد واستخداماتها بكفاءة أفضل على المستويين الكلي والقطاعي. ولذا فإن تنسيق السياسات الاقتصادية والخطط الإنمائية يشكل شرطا أساسيا للتفاعل والترابط يبن الاقتصاديات القطرية العربية بما يساعد على إرساء مقومات «التكامل الاقتصادي العربي» على أسس ومبادئ مدروسة.

بيد أن المشكل الرئيسية التي تواجه عمليات «التكامل الاقتصادي العربي» تتمثل في مدى وإمكانية حل التناقض الذي يمكن أن يثور بين المزايا والمنافع النسبية التي يمكن الحصول عليها من خلال عمليات التكتل الاقتصادي

جدول رقم (9–2)

متوسط الانتاج والمتاح من الحبوب * ونسبة الاكتفاء الذاتي

في الأقطار العربية للفترة 70–1974

القطر	متوسط الإنتاج (ألف طن)	إجمالي المتاح (ألف طن)	نسبة الاكتفاء الذاتي %	إجمالي الاستهلاك (ألف طن)	نسبة إجمالي الاستهلاك إلى إجمالي المتاح %
المملكة الأردنية الهاشمية	164.8	374.2	44.0	297.02	79.4
الجمهورية التونسية	908.0	1230.2	73.8	946.49	76.9
جمهورية الجزائر الديمقراطية	1823.6	2510.3	72.6	2153.28	85.8
المملكة العربية السعودية	468.3	1097.4	42.7	1073.97	97.9
جمهورية السودان الديمقراطية	2188.0	2379.0	92.0	2353.94	98.9
الجمهورية العربية السورية	1441.8	1806.6	79.8	1292.69	71.6
جمهورية الصومال الديمقراطية	307.1	405.1	75.8	405.07	100.0
الجمهورية العراقية	2271.0	2412.8	94.1	1699.21	70.4

دولة الكويت	–	167.7	صفر	144.24	86.0
الجمهورية اللبنانية	59.2	601.9	9.8	459.11	76.3
الجماهيرية العربية الليبية	146.2	600.5	24.3	416.59	69.4
جمهورية مصر العربية	7397.3	9438.9	78.4	8736.34	92.6
المملكة المغربية	4520.6	5162.0	87.6	3164.91	61.3
جمهورية موريتانيا الاسلامية	58.2	106.0	54.9	105.64	99.7
الجمهورية العربية اليمنية	1211.6	1412.0	85.8	1256.82	89.0
جمهورية اليمن الديمقراطية	89.8	205.1	43.8	203.91	99.4
الإجمالي	23055.5	22909.7	77.1	24709.3	82.6

*تشمل القمح ، الأرز ، الذرة الشامية ، الذرة الرفيعة والدخان ، والشعير .

(1) يمثل الانتاج مضافا اليه صافي التجارة الخارجية الصادرات (–) والواردات (+) .

المصدر : المنظمة العربية للتنمية الزراعية ، **اقتصاد الغذاء في البلاد العربية** ، (الخرطوم 1976) بيانات تم استخلاصها وحسابها من جدول 271 حتى جدول 286 .

والتكامل الإنمائي، من ناحية، ومساوئ التوزيع غير العادل لنشاطات ومجهودات التنمية الصناعية بين الوحدات القطرية المختلفة التي يتشكل منها الاقتصاد العربي، من ناحية أخرى. فكما هو معروف جيدا لدارسي هذا الموضوع فإن عمليات التكامل الاقتصادي من خلال «الاتحادات الجمركية» و «الأسواق الحرة» بين الدول المتباينة في مستويات التنمية ومستوى تطور القوى المنتجة أدى في أغلب الأحيان إلى تركز مجهودات وثمار التنمية في المناطق والبلدان الأكثر تقدما عنها في المناطق والأقطار الأكثر تخلفا [4]. ولذا فإنه في غيبة إجراءات وتدابير اقتصادية واضحة في هذا المجال فإن مجهودات التكامل الاقتصادي العربي قد تتمخض عن مزيد من التكريس لقانون «النمو غير المتكافئ» بين الوحدات القطرية التي يتشكل منها الاقتصاد العربي.

ولما كان التخصص وتقسيم العمل يمثلان حجر الزاوية في عملية التكامل الاقتصادي، فإن الأمر يستلزم تحديد المبادئ والمعايير التي تحكم عملية توطن وتخصيص الصناعات بين دول المنطقة المتكاملة، بحيث تحقق كل دولة استفادة كاملة من مجهودات التكامل، ويكون من مصلحتها الاستمرار في العملية التكاملية إلى أقصى مداها. وتتمثل هذه المبادئ الواجب مراعاتها في مبدأين أساسيين: الكفاءة والعدالة.

فطبقا لمبدأ الكفاءة يتم توطين الصناعات حيث تتوافر المزايا النسبية لنجاحها. على أن مفهوم المزايا النسبية يجب ألا يقتصر على ما هو متوافر فعلا، بل يجب أن يمتد ليأخذ في الاعتبار المزايا التي يمكن أن تتوافر في المستقبل. غير أن الاستناد إلى مبدأ الكفاءة بمفرده سيؤدي إلى تركز الصناعات في الدول التي تتوفر لها أكبر مزايا نسبية قائمة أو محتملة، أي أن الصناعات الجديدة ستتركز في الدول التي سبق لها وحققت درجات أكبر من النمو الصناعي، ولا شك أن الأمر إذا تم بهذه الصورة فإنه سيضر بالدول الأقل تقدما بين المجموعة المتكاملة إذ لن تجد لديها ما يبعث على الاستمرار في تجربة التكامل. لذلك يتعين تملاسترشاد في نفس الوقت بمبدأ العدالة الذي يضمن توزيعا عادلا لمكاسب وأعباء التكامل عن طريق اتباع نمط معين لتوزيع الصناعات يراعى ليس فقط أن يستفيد كل قطر بقدر مساهمته المباشرة في عملية التكامل، ولكن أيضا بما يتفق والظروف

المحددة لكل قطر. وطبقا لمبدأ العدالة يجب ألا يقتصر توزيع الصناعات بين الأعضاء على التحديد الكمي لنصيب كل عضو من الاستثمارات. بل يجب أن يتم التوزيع آخذا بعين الاعتبار النواحي الكيفية، بحيث لا تتركز الصناعات المتقدمة فنيا في الدول الأكثر نموا، ضمانا لأن يترتب على التكامل إحداث تغييرات هيكلية في الدول الأقل نموا. [5]

وبذلك فإن التكامل يعتبر في الحقيقة عملية مستمرة للتوفيق بين مبدأي الكفاءة والعدالة. وهي عملية ليست بالسهلة إذا ما تعلق الأمر بتوطين الصناعات داخل دولة واحدة، ومن ثم فإن صعوبتها تصبح أكبر ولا شك عندما تتعلق بعدة دول، تشارك جميعا في صنع القرار ويحق لأي منها أن ترفض ما لا يتفق مع مصلحتها. [6]

ويؤكد ما سبق حتمية استغلال الموارد المتاحة على صعيد المنطقة العربية وفقا لتصور بعيد المدى لتوطين الإنتاج والنشاطات الاقتصادية داخل البلاد العربية وفقا لمبدأي الكفاءة والعدالة بما يساعد على تحقيق التوازن التنموي بين أقاليم الوطن العربي، بحيث يكون البدء بعمليات التكامل بين أقطار عربية متقاربة في مراحل النمو الاقتصادي. وهذا ما دعا لبعض إلى الدعوة إلى قيام تكتلات اقتصادية ضمن المنطقة العربية بين الدول الأكثر تجانسا والأقرب جغرافيا (دول الخليج، دول المغرب العربي، الخ.. .)، على اعتبار أن تحقيق التكامل بين عدد صغير من الوحدات الاقتصادية القطرية قد يكون أسهل بكثير من تحقيقه بين عدد كير منها. ووفقا لهذا التصور فإن اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية (المادة الخامسة عشر) أجازت نشوء التكتلات الاقتصادية «الأقل شمولا» بين مجموعات متجانسة من الأقطار العربية باعتبارها خطوة على طريق الوحدة الاقتصادية الأكثر شمولا، ولا شك أن نشوء مثل هذه «التكتلات الاقتصادية الإقليمية» داخل الوطن العربي يمليه مزيج من الاعتبارات والضرورات الجغرافية والاقتصادية والسياسية في ظل ظرف تاريخي محدد [7]. ولكن على الرغم من الاحتمالات الإيجابية لهذا السبيل، إلا أنه مسار محفوف بالمخاطر أهمها خطر تكلس وتجمد هذه «التكتلات الاقتصادية» على صعيد المنطقة العربية واحتدام المنافسة بينها في الأجل الطويل مما قد يعوق استكمال مسيرة التكامل الشامل في المستقبل.

وإذا كان الهدف البعيد لعملية التنمية العربية المستقلة هو تحقيق أكبر قدر من «الاعتماد الجماعي على النفس collective Self-reliance »، فإن الأمن يستدعي إعطاء مفهوم «الاعتماد الجماعي على النفس» مضامين موضوعية محددة لكي لا يتحول هذا المفهوم إلى مجرد شعار أجوف يتم ترديده في المحافل والمنتديات الدولية إلى درجة تصل إلى حد المسخ والابتذال. ولكي يتم اغتناء هذا المفهوم الجديد لا بد من الوعي بداءة بأن انتهاج نهج «الاعتماد الجماعي على النفس» كسبيل للتنمية العربية المستقلة يعني بالضرورة النفي التاريخي لعملية التنمية والتجزئة والتحلل التي يعاني منها الاقتصاد العربي اليوم.

وبصفة عامة يمكن القول بأن استكمال عناصر «القوة الذاتية، وتزايد درجة «الاعتماد على النفس» في اقتصاد أو مجتمع ما، يؤدي مع مرور الزمن إلى تقويض مقومات «التبعية» «والاعتماد المفرط على الخارج».

ويلاحظ هنا أن «الاعتماد الجماعي على النفس» مثله مثل «التبعية» يشكل مفهوما «استراتيجيا» متعدد الجوانب وليس مجرد مفهوم اقتصادي خالص. «فالاعتماد الجماعي على النفس» هو مفهوم مرتبط بتطوير المقدرة الإنتاجية والعسكرية للمجتمع العربي ولذا فهو مفهوم مرتبط بالقدرة على استيعاب وتطوير الطاقات التكنولوجية «المستقلة» للمجتمع وكذا تطوير قدرة المجتمع على «التصنيع العسكري» بما يسمح بإنتاج الحد الأدنى من المعدات والعتاد العسكري اللازم لمقاومة الضغوط الخارجية، كذلك فإن هذا الفهم الاستراتيجي مرتبط أيضا بأهمية حجم السكان في مجتمع ما لما له من تأثير على عدد الأفراد الذين يمكن تجنيد طاقاتهم للمجهود الحربي في ظروف التعبئة والحرب. كما أن حجم السكان له أهمية كبرى من حيث تحديد مدى «سعة السوق القومية», Size of home market عند مستوى معين من الدخل، كذلك فإن حجم السوق القومية يكون بدوره عنصرا حاسما في تحديد مدى إمكانية ودرجة تطوير قطاع قوي للصناعات الوسيطة ومعدات الإنتاج.

ومن ناحية أخرى يمكن النظر إلى مساحة البلد كأحد مؤشرات وعناصر القوة الكامنة لمجتمع ما، فهناك بلدان كالاتحاد السوفيتي والصين والولايات المتحدة تتمتع بمساحات شبه قارية بما يسمح لها بإنهاك إن لم يكن قهر

الجيوش الغازية. كذلك حيث أن النفط وغيره من الموارد الطبيعية والمعادن الأساسية غالبا ما تنتشر بشكل عشوائي في باطن الأرض، فإنه كلما كانت مساحة البلد أكثر اتساعا وانتشارا (بما في ذلك مدى امتداد مياهها الإقليمية) كما ارتفع معامل احتمال تواجد النفط والمعادن التي تشكل الأساس المادي الهام لعملية التصنيع.

وهناك كذلك «البعد الثقافي» للمسألة، والذي يمكن أن يلعب دورا خطيرا في تعميق التبعية للخارج من خلال الاعتماد على المجلات والنظم التعليمية والبرامج التليفزيونية المستوردة.. . ولذا فإن أحد المقومات الأساسية لاستراتيجية التنمية القائمة على «الاعتماد الجماعي على النفس» هو تطوير النظام التعليمي الوطني وتجديد مقومات الثقافة الوطنية لإحداث نوع من التوازن في مواجهة غزو وتغلغل أنماط التعليم والثقافة الغربية، وحتى يحدث المزج الخلاق بين الأصالة والمعاصرة في مجالات العلوم والفنون والآداب.

ويمكن لنا إعطاء صورة تطبيقية مبسطة للدرجات المختلفة للاعتماد الذاتي على النفس في دول مختلفة بالاستناد إلى أربع عناصر استراتيجية هي: التكنولوجيا، إنتاج الحبوب، إنتاج النفط، وحجم السكان كما هو موضح في الشكل (9- 3):

ويلاحظ في هذا الصدد أن كلا من الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد السوفيتي والصين الشعبية تتمتع بثلاث عناصر من مقومات القوة الاستراتيجية الأربعة.

فنقط الضعف الرئيسية لدى الولايات المتحدة، وفقا لهذا التصنيف هي أنها مستورد صاف للنفط، ونقطة الضعف الرئيسية لدى الاتحاد السوفيتي هي أنه يعتبر مستوردا صافيا للحبوب. بينما نقطة الضعف الاستراتيجية لدى الصين هي أنها تعتبر مستوردا صافيا للتكنولوجيا الحديثة. ولذا فإن هذه الدول الثلاث هي أقرب ما تكون إلى تحقيق أكبر قدر من «الاعتماد على النفس». فالولايات المتحدة قادرة في الأمد الطويل على التغلب على نقطة الضعف الرئيسية لديها من خلال تنمية مصادر بديلة للنفط كالفحم الحجري والوقود النووي، كذلك يمكن للاتحاد السوفيتي أن يحقق قدرا أكبر من الاكتفاء الذاتي في مجال الحبوب الغذائية عن طريق «إعادة

شكل رقم (9 – 3)

عناصر القدرة والضعف في تحديد درجة الاعتماد على الذات

للاقتصاديات القومية

العناصر الاستيراتيجية / الدول	التكنولوجيا	الحبوب	النفط	حجم السكان
الولايات المتحدة	***	***	*	***
الاتحاد السوفيتي	**	*	***	***
الصين	*	**	**	***
اليابان	**	*	○	***
المانيا الغربية	**	*	○	**
المانيا الشرقية	**	*	○	**
الكويت	○	○	*	○
ايران	○	*	*	**
البرازيل	*	*	*	***
كوبا	*	*	*	***
كوستاريكا	○	*	○	*

ايضاح :

الرموز المستخدمة في الاعمدة الثلاث :

*** مصدر صاف لهذا المورد.

** في حالة اكتفاء ذاتي تقريبا.

* الطاقة الانتاجية المحلية تساوي صفرا.

الرموز المستخدمة في العمود الرابع :

*** اكثر من مائة مليون نسمة .

** من 10 - 100 مليون نسمة.

* من 1 - 10 ملايين نسمة.

○ أقل من مليون نسمة.

شكل رقم (9-4)

صورة تقريبية لمقومات الاعتماد على النفس على صعيد المنطقة العربية

الأقطار العربية	العناصر الاستراتيجية					
	الحبوب	تصنيع السلع الاستهلاكية	النفط	التكنولوجيا الحديثة	تصنيع معدات الانتاج	تصنيع السلاح الخفيف
الجزائر	**	**	***	*	*	*
مصر	**	**	**	*	*	*
ليبيا	*	5	***	5	5	5
المغرب	**	**	5	*	5	5
السودان	**	*	5	5	5	5
تونس	**	*	*	*	5	5
العراق	**	**	***	*	5	*
الأردن	*	*	5	5	5	5
لبنان	*	*	5	*	5	5
السعودية	*	5	***	5	5	5
سوريا	**	**	*	5	5	*
اليمن الشمالي	**	5	5	5	5	5
اليمن الجنوبي	*	5	5	5	5	5
بلدان الخليج العربي	5	5	***	5	5	5
مجمل العالم العربي	**	*	***	*	5	*

إيضاح الرموز المستخدمة :

5 الطاقة المحلية تقترب من الصفر .

* درجة الاكتفاء الذاتي ضعيفة (في حدود 20-40%).

** درجة الاكتفاء الذاتي عالية (في حدود 60-80%).

*** يوجد فائض تصديري هام .

تنظيم الزراعة السوفيتية ورفع كفاءة الإنتاج بها». وبالنسبة للصين فإنه يمكن لها خلال العقدين القادمين تحقيق درجة عالية من الاعتماد على الذات في مجال وتطوير ابتداع التكنولوجيا الحديثة وفقا لاحتياجاتها (بما فيها تكنولوجيا الأسلحة النووية).

وإذا عدنا إلى وطننا العربي فإننا سنجد أن مواطن الضعف الرئيسية على صعيد المنطقة العربية على ضوء الشكل التوضيحي رقم (9- 4) تكمن في أن العالم العربي ككل يعتبر مستوردا صافيا للحبوب وللتكنولوجيا الحديثة، للسلاح، ولمعدات الإنتاج. وبذا تتحدد بوضوح مجالات العمل العربي المشترك لتحقيق أكبر قدر من «الاعتماد الجماعي على النفس» وهي أربعة مجالات رئيسية:

أ-تحقيق الأمن الغذائي (ولا سيما في مجال الحبوب).

ب-تحقيق الأمن التكنولوجي.

جـ-تصنيع السلاح.

د-التصنيع الثقيل لمعدات وأدوات الإنتاج.

وهكذا فإن التكامل الاقتصادي العربي يصبح ضرورة تاريخية تفرضها ضرورات العصر واعتبارات الصراع الدولي في عالم لم يعد فيه مكان إلا للوحدات «الاقتصادية-السياسية» الكبيرة القادرة على الإمساك بزمام أمورها بنفسها والملاحة الصعبة وسط أمواج البحار العالية ورياح السياسة الدولية العاتية دون أن تفقد التوجه الذاتي المستقل.

15 التكامل الاقتصادي العربي بين الواقع والطموح

منذ نهاية الحرب العالمية الثانية والعالم يشهد اتجاها متعاظما نحو «التكتل الاقتصادي» للتكيف مع الأوضاع والظروف الاقتصادية والتجارية المتغيرة التي برزت أثر الثورة العلمية التكنولوجية في مجال الإنتاج والنقل والتسويق والبحث العلمي. فالصناعة الحديثة-بشكل خاص-أصبحت تعتمد على وحدات كبيرة الحجم وفيرة الإنتاج يتطلب تصريفه أسواقا أوسع بكثير من السوق المحلية الضيقة، كما يتطلب إقامتها توفر مقادير كبيرة من رأس المال، ومهارات بشرية فنية وإدارية عالية التأهيل ونفقات مالية ضخمة تنفق على أعمال البحث والتطوير.. مما يتجاوز قدرة البلد الواحد.. . ولا بد له من تضافر جهود عدة أقطار [1].

ولم يقتصر الاتجاه نحو التكتل على مستوى الدول فحسب بل برز أيضا وبشكل كبير على مستوى الشركات التي أخذت تندمج وتتكتل فيما بينها في صورة كارتلات واتحادات حتى تستطيع المحافظة على وجودها في ظل التطورات التكنولوجية الجديدة، إذ تعدت هذه الاندماجات مستوى البلد

الواحد لتربط بين شركات الإنتاج المتماثل الكبير في الدول المختلفة عبر الحدود القومية.

ونتيجة لهذا الاتجاه ظهرت التكتلات الاقتصادية المعاصرة في العالم المتقدم.. . فتكتلت بلدان أ وروبا الغربية في «السوق الأوروبية المشتركة»، وبرزت في ذات الوقت الشركات الدولية المعروفة بالشركات «متعددة الجنسية» والتي يبلغ إنتاج البعض منها عشرات البلايين من الدولارات سنويا أي ما يوازي حجم الناتج القومي لبعض الدول المتقدمة ولعشرات الدول النامية مجتمعة[2].

وإزاء هذه الاتجاهات تأكد للدول النامية-وخاصة أثر تصاعد جهودها من أجل التنمية الاقتصادية-أهمية التعاون الاقتصادي، بعد أن اتضح لها بجلاء أن عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية لن تتحقق بالشكل والسرعة المطلوبين دون الاعتماد الجماعي على النفس وتكتلها في مجاميع إقليمية تعمل على التنسيق الاقتصادي والتجاري والإنمائي بهدف دفع عجلة التنمية في هذه البلاد. فبرزت عدة تكتلات اقتصادية في أمريكا اللاتينية «كمنطقة التجارة الحرة» لدول أمريكا اللاتينية[3]، ومجموعة «بلاد الانديز» Andean Pact، كما امتدت هذه الظاهرة إلى أفريقيا فنشأت سوق لشرق أفريقيا وأخرى لغربها وثالثة لوسطها.

ولم تتخلف الدول العربية عن هذا الاتجاه فقامت بمحاولات عديدة لإقامة أشكال مختلفة من التعاون والتكامل الاقتصادي الجماعي والثنائي استهدفت في البداية إزالة العقبات والقيود القانونية والجمركية والإدارية لانتقال السلع وعناصر الإنتاج وتحقيق أكبر قدر من التنسيق في هذا الإطار. وقد تم إنجاز بعض الاتفاقيات الاقتصادية بين الدول العربية كاتفاقية تسهيل التبادل التجاري وتنظيم تجارة الترانزيت، واتفاقية تسديد مدفوعات المعاملات الجارية وانتقال رؤوس الأموال، واتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية والسوق العربية المشتركة. وانتقلت جهود الدول العربية في مرحلة تالية إلى عقد اتفاقيات لاستثمار رؤوس الأموال العربية وانتقالها يبن الدول العربية كاتفاق تشجيع الاستثمار وإنشاء المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات واتفاقية تنقل الأيدي العاملة بين الدول أعضاء مجلس الوحدة الاقتصادية، ومؤخرا اتجهت الدول العربية في نطاق المجلس الاقتصادي

العربي ومجلس الوحدة الاقتصادية ومنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول إلى إنشاء المشروعات العربية والدولية المشتركة.

وقد أنشئ مجلس الوحدة الاقتصادية العربية بقرار من المجلس الاقتصادي العربي في منتصف عام 1957، غير أنه لم يزاول نشاطه إلا في يونيو-حزيران 1964 بعد أن تم تصديق ثلاث من الدول الموقعة على اتفاقية إنشاء المجلس(4). ولقد جاء إنشاء مجلس الوحدة الاقتصادية في مرحلة هامة من مراحل المد التحرري والوحدوي في المنطقة العربية، لهذا كانت أهدافه مفرطة في التفاؤل انطلاقا من مفهوم الوحدة الكاملة للمجتمع العربي. فقد جاء في ديباجة الاتفاقية أن الدول الموقعة عليها قد اتفقت على قيام وحدة كاملة بينها، وعلى تحقيقها بصورة تدريجية وبما يمكن من السرعة التي تضمن انتقال بلادها إلى الوضع المقبل دون الإضرار بمصالحها الأساسية(5).

وللوصول إلى تحقيق هدف الوحدة، تم الاتفاق على أن تعمل الأطراف المتعاقدة على:

1- جعل بلادها منطقة جمركية واحدة تخضع لإدارة موحدة، وتوحيد التعريفة والتشريع والأنظمة الجمركية.

2- توحيد سياسة الاستيراد والتصدير وأنظمتها.

3- توحيد أنظمة النقل والترانزيت.

4- عقد الاتفاقات التجارية واتفاقات المدفوعات مع البلدان الأخرى بصورة مشتركة.

5- تنسيق السياسة المتعلقة بالزراعة والصناعة والتجارة الداخلية وتوحيد التشريع الاقتصادي بشكل يكفل لمن يعمل من رعايا البلاد المتعاقدة في الزراعة والصناعة والمهن شروطا متكافئة.

6- تنسيق تشريع العمل والضمان الاجتماعي.

7- تنسيق تشريع الضرائب والرسوم بما يكفل تكافؤ الفرص وتلافي الازدواج الضريبي والرسوم.

8- تنسيق السياسات النقدية والمالية تمهيدا لتوحيد النقد.

9- توحيد أساليب التصنيف والتبويب الإحصائية.

10- اتخاذ أية إجراءات تلزم لتحقيق الوحدة الاقتصادية. ونتيجة لاحتمال

وجود بعض البلدان في ظروف لا تمكنها من التوحيد فقد نصت آخر فقرة من المادة الثانية على القول بأنه «يمكن التجاوز» عن مبدأ التوحيد في حالات وأقطار خاصة بموافقة مجلس الوحدة الاقتصادية العربية[6].

وبالرغم من المشاكل العديدة التي واجهت عمليات الوحدة والتكامل الاقتصادي العربي إلا أن هناك بعض الإنجازات التي تمت، وأن كان بعضها ما زال يتعثر في التنفيذ. وسنحاول فيما يلي أن نتناول بالمناقشة والتقييم النقدي الصيغ والأشكال المختلفة المطروحة لدفع عملية التكامل الاقتصادي العربي إلى آفاق جديدة.

١ - إجراءات تحرير التجارة والمبادلات:

أن الاتجاه الذي طغى على مفاهيم وممارسات التعاون والتكامل الاقتصادي العربي خلال الخمسينات والستينات هو المفهوم التقليدي القائم على فكرة تحرر التجارة والمبادلات بصفة عامة بين البلاد العربية، وما يرتبط بها من صيغ وسياسات مشتقة مثل «السوق العربية المشتركة»، «منطقة التجارة الحرة»، «الاتحاد الجمركي»، محاولة لنقل وتقليد تجربة «السوق الأوروبية المشتركة».

وقد أخذت المحاولات الأولى في اتجاه تحرير التجارة شكل عقد اتفاقيات ثنائية تفضيلية خلال الخمسينات، ثم دخول اتفاقية السوق العربية المشتركة حيز التنفيذ منذ أول-يناير1965[7]. ورغم انقضاء زهاء ثلاثة عشر عاما على إقامة السوق العربية المشتركة، فقد عجزت اتفاقية السوق العربية المشتركة عن تأدية دور فعال في زيادة حجم التجارة والتبادل بين الدول الأطراف.

ولعل المشكلة الرئيسية تكمن في أنه بينما ظهرت ثمار تحرير التجارة والتبادل بين دول السوق الأوروبية المشتركة بسرعة كبيرة[8]، فإنه في حالة السوق العربية المشتركة تم القفز مباشرة إلى إجراءات إزالة الحواجز الجمركية وإجراءات تحرير التجارة وحركة عناصر الإنتاج قبل معالجة أهم العقبات الموضوعية القائمة في وجه نمو التبادل التجاري والمتمثلة في ضعف القاعدة الإنتاجية في البلدان العربية وانخفاض درجة التنوع في الجهاز الإنتاجي القائم بعكس الحال في دول السوق الأوروبية المشتركة.

ولذا فإنه في ظل الأوضاع والهياكل الإنتاجية القائمة في البلدان العربية يصعب تصور نمو المبادلات التجارية بين بلاد معظمها يقوم على تصدير منتج رئيسي لبلدان العملات الحرة وتقوم باستيراد معظم وارداتها ومستلزمات إنتاجها من خارج المنطقة العربية.

ولذا فإن بعض الكتابات الحديثة في هذا المجال تميل إلى التأكيد على أن ما تحتاجه البلاد العربية في هذه المرحلة ليس هو إجراءات «لتحرير التجارة» بقدر ما تحتاج إلى إجراءات «لخلقها»[9]. وإذا كنا نرى أن هذا التقييم للمشكلة صحيح بشكل عام، إلا أنه يطرح تشخيصا للمشكلة من زاوية «العرض» فقط. فالمشكلة لها بعد آخر لا يقل أهمية يمكن طرحه من زاوية نمط وهيكل الطلب النهائي على السلع والخدمات السائد في كل بلد عربي على حدة. فيمكن إرجاع بعض أسباب فشل اتفاقية السوق العربية المشتركة في تنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية في مجال السلع الصناعية الاستهلاكية والمعمرة إلى نمط توزيع الدخول وأنماط الاستهلاك السائدة في البلدان العربية المختلفة وخاصة في البلدان النفطية التي تتوافر بها القوة الشرائية الواسعة.

وتتضح هذه القضية بوجه خاص في بلدان الخليج حيث يتفشى «أثر المحاكاة» لأنماط الاستهلاك الغربي وحيث ترتفع درجة التفضيل والإحلال للسلع الصناعية الغربية مهما ارتفع ثمنها. ويمكن لنا القول أن أية «ميزة تنافسية» في الثمن نتيجة رفع أو تخفيض التعريفة الجمركية للسلع المعمرة والأدوات الكهربائية التي يتم إنتاجها أو تجميعها في المنطقة العربية تعتبر عنصرا غي ذي بال لتنشيط الطلب على هذه السلع، نظرا لأن المرونة السعرية للطلب على السلع الاستهلاكية والمعمرة الوافدة من أمريكا وأوروبا واليابان تكون شديدة الانخفاض، بل أن بعض السلع المستوردة من الغرب «عديمة المرونة السعرية»[10] Price inelastic.

ولذا فإننا نرى أن أية محاولة جادة لتحرير التجارة وتنمية المبادلات على مستوى المنطقة العربية لا يمكن أن تتم بمعزل عن إعادة النظر في «أنماط التنمية» و «هياكل الطلب النهائي» السائدة ومدى ارتباطها بإشباع الحاجات الأساسية للسكان.

وأخيرا يجدر بنا الإشارة إلى أن هناك مخاطر ومحاذير كبيرة قد

تترتب على إجراءات إزالة العوائق والحواجز الجمركية في وجه تبادل السلع وانتقال عناصر الإنتاج بين البلدان العربية في غياب مخطط للتكامل الإنمائي العربي يهدف إلى توسيع وتنويع القاعدة الإنتاجية في العالم العربي. إذ أن الاقتصار على الإجراءات الهادفة إلى تحرير حركة التجارة وعناصر الإنتاج قد تفيد منها بالدرجة الأولى الشركات الدولية والتي تقفز عادة لملء الفراغ الإنتاجي ولتستفيد من مزايا السوق العربية الكبيرة والموحدة. ولذا فإننا يجب أن نحذر من أنه ما استمر التقاعس في مجال الاتفاق على مخطط للتكامل الإنمائي العربي فإن ثمار تحرير التجارة والمبادلات على مستوى المنطقة العربية سوف تقتطفها بلا تردد الشركات الدولية قبل غيرها.

وبصفة إجمالية يمكن القول أن التعثر في تنفيذ أحكام السوق العربية المشتركة[11]، يرجع إلى أن مبدأ تحرير التجارة بين البلاد العربية كان مدخلا متقدما يجب أن يسبقه تنسيقا بين القطاعات الإنتاجية في البلاد العربية.

هذا بالإضافة إلى أن ندرة العملات القابلة للتحويل لدى الدول العربية ذات العجز جعلتها مترددة في إزالة القيود المتعلقة بتبادل المنتجات الصناعية والزراعية فيما بينها. حيث أن حاجتها الملحة إلى النقد الأجنبي دفعها إلى تفضيل التعامل التجاري مع دول خارج نطاق السوق، وإلى وضع الأنظمة واللوائح التي تحقق لها حصيلة كافية من الصادرات ووفرا في الواردات دون الالتزام لأحكام السوق.[12].

كذلك ثبت من خلال تجربة السوق العربية المشتركة أن غرف التجارة والصناعة في عدة بلدان عربية كانت تقف حائلا دون الإسراع بعملية تحرير التجارة والمبادلات على مستوى المنطقة العربية خوفا ودفاعا عن مصالحها الاحتكارية المرتبطة بعمليات الاستيراد والتصدير من خارج المنطقة العربية.

2- المشروعات العربية المشتركة كأداة للتكامل الاقتصادي:

أولت اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية صيغة المشروعات العربية المشتركة اهتماما واضحا في إطار عمليات التكامل الاقتصادي العربي

حين نصت الفقرة (جـ) من مادتها التاسعة على «تنسيق الإنماء الاقتصادي ووضع برامج لتحقيق مشاريع الإنماء العربية المشتركة». ويميل فريق هام من المحللين الاقتصاديين في الآونة الأخيرة إلى النظر إلى صيغة المشروعات العربية المشتركة على أنها من أهم أدوات السياسة الاقتصادية العربية المشتركة المؤدية إلى تحقيق الأهداف التكاملية، وذلك بما تتيحه من إمكانيات التخصص والتركيز وإعادة هيكلة التقسيم العربي للعمل.

كذلك يميل الرأي في أوساط خبراء ورجال المال والأعمال العرب إلى أن الظروف قد غدت مهيأة في المنطقة العربية أكثر من أي وقت مضى للتوسع في المشروعات العربية المشتركة لتشمل مختلف قطاعات الإنتاج والخدمات بما يحقق الاستغلال الأمثل للموارد العربية المتاحة دون الاصطدام بالمصالح العربية والقطرية المتناقضة. «فالمشروعات المشتركة بعكس أسلوب منطقة التجارة الحرة أو الاتحاد الجمركي أو السوق المشتركة لا تمس إلا جزءا من الاقتصاد القومي، ولا تتعدى تعاون عدد من الدول فيما يتعلق بمنتجات معينة محددة سلفا، ولهذا السبب نفسه فإن ما تثيره محاولات إنشائها من مشكلات لا بد أن تكون أقل عددا وأكثر قابلية للحل. ذلك أنه نادرا ما تتطلب إقامة مشروع مشترك أن تتخذ الدول الأطراف إجراءات مساعدة، أو يفرض عليها أعباء إضافية في خارج القطاع الذي ينتسب إليه المشروع. ومن ثم يمكن لكل دولة أن تحتفظ بسيطرتها وسياساتها الخاصة في خارج هذا القطاع. أضف إلى ذلك أن من الممكن تقدير المنافع والأعباء التي تجنيها أو تتحملها كل دولة من الدول الأطراف في المشروعات المشتركة على نحو أكثر دقة بكثير مما يمكن به تقدير منافع وأعباء صور التكامل الأخرى الأكثر شمولا، الأمر الذي يجعل من الأسهل أن تتفق الدول الأطراف على إقامة المشروع المشترك من أن تتفق على الدخول في اتحاد جمركي أو سوق مشترك يصعب التنبؤ بآثارها على كل منها».[13]

وهكذا فالمشروع العربي المشترك يمكن اعتباره-وفقا لهذا الرأي-أفضل السبل لتنفيذ المشروعات الضخمة التي تعجز موارد دولة واحدة عن تمويلها أو عن تصريف منتجاتها في سوقها المحلية. ولذا فإن التكامل في الموارد والمصالح بين الأطراف المؤسسة لمشروعات عربية مشتركة يتأكد بشكل واضح من خلال توفير الفرصة الأنسب لتلاقي اقتصاديات مجموعة الدول

العربية النفطية التي تتراكم لديها موارد مالية أكبر من طاقتها على الاستيعاب بتلك التي تعاني من النقص في الموارد المالية وتتوافر لديها فرص أكبر للاستثمار والمقدرة على الاستيعاب. وبهذا فإن صيغة المشروع العربي المشترك تأتي كحل أمثل لمشكلات الطرفين.(14)

وتمثل المشروعات العربية المشتركة بهذا المعنى ظاهرة حديثة نسبيا. فبالرغم من المناقشات المتعددة بين الاقتصاديين والسياسيين العرب منذ أوائل الخمسينات حول أهمية وفوائد هذه المشروعات لدعم التكامل الاقتصادي العربي، فقد ظلت المشروعات العربية المشتركة ظاهرة نادرة حتى آخر الستينات. وأبرز مثال لذلك شركة البوتاس العربية بالأردن والتي تعثر تنفيذها طويلا.(15)

ولذا فإننا نجد أن أكثر المشروعات العربية المشتركة القائمة قد أنشئت بالفعل بعد عام 1973. ويعود ذلك إلى التحسن الكبير الذي طرأ على العلاقات السياسية بين مجموعة الدول العربية «المصدرة لرأس المال»، ومجموعة الدول العربية «المستوردة لرأس المال»، والذي ترتب عليه ظهور نظرة جديدة لدى دول كل من هاتين المجموعتين نحو فرص التعاون الاقتصادي العربي وذلك في أعقاب الزيادة في الأرصدة السائلة التي حققتها الدول العربية المصدرة لرأس المال غداة الطفرة الهائلة في عوائد النفط.(16)

ولعل محاولة تقييم آثار المشروعات العربية المشتركة التي تم إنشاؤها حتى الآن على تيسير عملية التكامل الاقتصادي العربي قد تكون محاولة سابقة لأوانها. بيد أنه يمكن لنا إبداء بعض الملاحظات الأولية على طبيعة النشاطات التي تزاولها هذه الشركات العربية المشتركة، والاتجاهات الرئيسية لحركة تكوين المشروعات العربية المشتركة وآثارها على مستقبل عملية التنمية العربية.

وفي ضوء الحصر الذي قامت به الأمانة العامة لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية للمشروعات العربية المشتركة. فقد بلغ عدد المشروعات العربية المشتركة العاملة في البلاد العربية 82 مشروعا،(17) ويمكن تقسيم المشروعات العربية المشتركة وفقا للطريقة التي اتبعت في إنشائها إلى ثلاثة أنواع رئيسية:(18)

أ-مشروعات مشتركة أنشئت بمبادرة من جانب مؤسسات عربية حكومية مشتركة.

وتأخذ هذه المشروعات في العادة صيغة مشروعات عامة متعددة الأطراف كنتيجة لجهود المؤسسات التي تروج لها في سبيل تحقيق الأهداف التي أنشئت هذه المؤسسات من أجلها. وقد تدور الأهداف حول تحقيق «تكامل» اقتصادي على مستوى العالم العربي كله، أو مجموعة من الدول، كما هو الحال في المشروعات التي يتبناها مجلس الوحدة الاقتصادية العربية.

وقد قامت حتى الآن ثلاث شركات عربية مشتركة بمبادرة من مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، وبدأت بممارسة عملها بالفعل وهي:

- الشركة العربية للتعدين برأسمال قدره (120) مليون دينار كويتي ومقرها عمان.

- الشركة العربية لتنمية الثروة الحيوانية برأسمال قدره (66) مليون دينار كويتي ومقرها دمشق.

الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية برأسمال قدره (50) مليون دينار كويتي، ومقرها القاهرة.

كما قرر المجلس إنشاء الشركة العربية للاستثمارات الصناعية برأسمال قدره (150) مليون دينار عراقي، ومقرها بغداد، وستمارس عملها فور تلقي مساهمات الأطراف.

وهناك شركات أخرى في طريقها إلى الإنشاء كالشركة العربية للزراعة والإنتاج الغذائي، والشركة العربية للسياحة، والشركة العربية لمصايد الأسماك. كما أن المجلس بصدد إعداد الدراسات التمهيدية أو الجدوى لإنشاء شركة للمقاولات، وأخرى لتمويل الصادرات والمخزون السلعي.[19]

كذلك قد يتعلق الهدف بتطوير قطاع إنتاجي معين في اقتصاديات الدول المعنية كما هو الحال في المشروعات المشتركة التي تبنتها منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوبيك) في مجال البترول والخدمات البترولية.

ب-مشروعات عربية مشتركة أنشئت بمبادرة من جانب شركات الاستثمار:

ويأتي إنشاء المشروعات المشتركة من هذا النوع بمبادرة من جانب الشركة المشتركة للاستثمار والتي تعمل كشركة قابضة في الدول المضيفة، وتتولى

بدورها ترويج وتكوين مشروعات مشتركة في تلك الدولة. وقد ثبت نجاح هذه الطريقة كوسيلة لترويج وإنشاء المشروعات المشتركة الخاصة. وثمة شركات استثمار مشتركة من هذا النوع تعمل الآن في مصر والسودان بصورة خاصة.

جـ-مشروعات مشتركة (أو ثنائية) أنشئت بمبادرات مستثمرين فرديين:

وتشمل هذه المجموعة المشروعات المشتركة الخاصة التي أنشئت على أسس تجارية خالصة خارج أي إطار تنظيمي أو مؤسس مسبق. وعادة ما يأخذ زمام المبادرة في ترويج وتكوين هذه المشروعات مستثمر أو مجموعة من المستثمرين الفرديين.

وفي ضوء تحليل المشروعات والشركات العربية الثنائية والمتعددة الأطراف العاملة في البلاد العربية والتي تم إنشاؤها حتى الآن، يمكن القول أنه باستثناء المشروعات العربية المشتركة التي أنشئت بمبادرة من جانب المؤسسات العربية الحكومية المشتركة (مثل مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي والصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية)، فإن المشروعات العربية المشتركة التي تم إنشاؤها حتى الآن تركزت في ثلاثة قطاعات رئيسية:

1- قطاع المال والبنوك والتأمين.. . حيث أن الجانب الأعظم من المشروعات العربية المشتركة اتخذ شكل إنشاء صناديق للتنمية، وشركات استثمار وبنوك أعمال وشركات للتأمين وإعادة التأمين. فمن بين 82 مشروعا عربيا مشتركا تنشط في البلاد العربية يوجد 35 شركة للاستثمار أو بنك أو صندوق للتنمية.

2- قطاع المشروعات العقارية والسياحية.. . حيث اتجه جانب هام من مجهودات الاستثمارات العربية المشتركة إلى تكوين شركات التعمير والفنادق والسياحة بالإضافة إلى نشاطات المقاولات المدنية.

3- قطاع شركات الملاحة والنقل البحري.. . حيث تم تكوين عدد هام من شركات الملاحة والنقل البحري.

ولعل مما يفسر التركيز على هذه القطاعات الثلاثة ما يجمعها من سمات مشتركة: فكلها تشبع حاجات واضحة وآنية، وتتطلب حدا أدنى من

الدراسات السابقة على الاستثمار.. ولا يحتاج تنفيذها إلى درجة عالية من التقنية المتقدمة[20]. كذلك يجمع هذه المشروعات المشتركة التي تمت بمبادرة من بنوك الأعمال وشركات الاستثمار وبمبادرات مستثمرين فرديين سيادة «العقلية التجارية» التي تهدف إلى تحقيق أقصى ربح ممكن في أقصر فترة ممكنة (ولا سيما في مجال المشروعات العقارية والسياحية)، كما أن آثارها الإنمائية والتكاملية بعيدة المدى (باستثناء شركات الملاحة والنقل البحري) تكاد تكون محدودة للغاية.

ولعل النجاح النسبي لجلس الوحدة العربية ولمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول في القيام بدور رائد في إنشاء مشروعات عربية مشتركة في مجالات إنتاجية لها آثار محددة على مسيرة التنمية والتكامل الاقتصادي العربي تدفعنا إلى مناقشة مدى قدرة هذه الشركات العربية المشتركة (والتي عادة ما تأخذ شكل شركات قابضة) على تحقيق أكبر قدر من التنسيق والتكامل الاقتصادي العربي في مجال نشاطاتها. ولذا فإن السؤال الأساسي هنا يتعلق بالعلاقة بين الشركات القابضة والمقبوضة، وعما إذا كانت الشركات القابضة تسعى عند إنشاء الشركات المقبوضة إلى تحقيق أكبر قدر من التشابك الاقتصادي والتكامل بين الأنشطة الاقتصادية في البلاد العربية المختلفة أو أن الشركة القابضة تنشئ شركات تابعة في هذا القطر أو ذاك في مجال نشاطها حيث يتوفر فرص الربح وبغض النظر عما إذا كان نشاط الشركات المقبوضة سوف يتيح قدرا من الترابط والتشابك الاقتصادي بين البلاد العربية أو لا. وتبدو الصورة الثانية هي الأكثر احتمالا على ضوء ما تحدده الأمانة العامة لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية ذاتها عن دور الشركات القابضة الذي يكاد لا يتعدى دور التوجيه والرقابة وعلى ضوء حقيقة ما يجري في اجتماع مجالس إدارات الشركات والتي تتكون من ممثلين للدول العربية المختلفة حيث يسعى مندوبو عدد من الدول المختلفة- التي تسعى لتحقيق قدر من تدفق رأس المال الخارجي إليها-إلى دفع الشركة للاستثمار في بعض مشروعاتها على أساس ربحية المشروعات المقدمة وبغض النظر عما إذا كان ذلك التخصيص للموارد هو أفضل تخصيص ممكن في النطاق العربي، أو عما إذا كان يؤدي إلى زيادة التشابك بين الاقتصاديات العربية.[21]

وبصفة عامة يمكن القول أن الشركات والمشروعات العربية المشتركة قد تكون أحد الأشكال الهامة التي تسمح بتدفق رؤوس الأموال من البلاد العربية ذات المصادر المالية الضخمة إلى حيث تشتد الحاجة إلى رأس المال. كما أنها قد توفر حجما من رأس المال لبداية بعض المشروعات لا تتمكن الدول العربية الأقل ثروة من توفيره لبداية مشروعات ذات حجم اقتصادي مناسب بها. ولكنها ستبقى صيغة محدودة الأثر فيما يتعلق بتحقيق التكامل الاقتصادي بين البلاد العربية ما لم يتم تكوينها في إطار خطة محددة سلفا لتسهيل التكامل الاقتصادي العربي وفق خطة رشيدة لتقسيم العمل بين البلاد العربية، وما لم تلعب المشروعات العربية المشتركة في القطاعات المرشحة للتكامل دورا قياديا في توجيه النشاط الاقتصادي في إطار القطاع على النطاق العربي في مجموعه.[22]

3- التكامل الإنمائي العربي في مواجهة الشركات الدولية العابرة للقوميات.

من البدائل المطروحة على البلدان العربية في المناقشات الراهنة حول التكامل الاقتصادي العربي اشتراكها برأس مالها الوطني في إقامة مشروعات عربية-دولية مشتركة مع الشركات الدولية العابرة للقوميات Transnational Companies بحجة أن ما تقدمه هذه الشركات من معرفة بفنون الإنتاج الحديثة وخبرات تنظيمية متقدمة وشبكات تسويقية واسعة، ولا سيما في مجال غزو الأسواق التصديرية الخارجية وقد يبدو هذا البديل أكثر الحلول سهولة أو جاذبية في أعين البعض من أجل الحصول على حق استخدام طرق الإنتاج الحديثة والارتكان إلى الخبرة الإدارية والتسويقية الواسعة التي تتمتع بها الشركات الدولية في مجالات إنتاجية عديدة.

وإذا نظرنا لصيغة «المشروع العربي-الدولي المشترك» المقترحة من وجهة نظر حركة التكامل الإنمائي العربي، فإننا نجد أنها تحمل في طياتها العديد من المخاطر التي تهدد مقومات التكامل الاقتصادي العربي من الأساس، ومن المفيد لنا في هذا الصدد أن نحاول استخلاص بعض الدروس التاريخية من تجربة «بلاد الأنديز» في أمريكا اللاتينية في مواجهة الشركات الدولية

العملاقة التي تنتسب إلى الولايات المتحدة الأمريكية.

فقد قامت سكرتارية معاهدة بلاد الأنديز The Andean Pact بإجراء دراسة موسعة تم فيها تحليل 451 عقدا بين الشركات الوطنية والشركات الدولية العابرة للقوميات في قطاعات إنتاجية متنوعة، على ضوء هذا التحليل تبين أن 409 عقدا من عقود «نقل التكنولوجيا» المعقودة مع الشركات الدولية تتضمن قيودا على عمليات التصدير Export-restrictive clauses على النحو المبين في الجدول (10- 1).

جدول (10–1)

الشروط المقيدة للتصدير في عقود ((نقل التكنولوجيا)) في بلدان أمريكا اللاتينية

البلد	جملة العقود	عدد العقود التي تتضمن مواد تمنع التصدير منعا باتا	عدد العقود التي تسمح بالتصدير لمناطق معينة فقط	عدد العقود التي تسمح بالتصدير لاية منطقة في العالم
بوليفيا	35	27	2	6
كولومبيا	117	90	2	25
اكوادور	12	9	_	3
بيرو	83	74	8	1
شيلي	162	117	45	_

المصدر :

C.V.Vaitsos, The Process of Commercialization of Technology in the Andean Pact : a Synthesis, mimeo, (Lima,1971)

وتهدف هذه «القيود التصديرية» إلى إخضاع نشاطات الشركات الوطنية «المستوردة للتكنولوجيا» أو «الشركات الوطنية-الدولية المشتركة» إلى مخططات الشركات الدولية في مجال اقتسام الأسواق العالمية والتقسيم الدولي للعمل بصفة عامة. بيد أن القضية الأكثر خطورة هي أن هذه القيود أخذت تشكل بدورها عقبة أساسية أمام مجهودات التكامل الاقتصادي في مجال تكوين «السوق المشتركة» لمجموعة بلاد الأنديز إذ أصبح من الصعب تجاوز الحواجز الجديدة الموضوعة أمام التجارة بين بلاد الأنديز والتي خلقتها العقود وأشكال «المشاركة» المختلفة مع الشركات الدولية.

ومن ناحية أخرى أسفر تحليل عقود «نقل وشراء التكنولوجيا» المعقودة مع الشركات الدولية عن تضمن هذه العقود لمواد إجبارية Tie-in clauses on intermediate products تحتم على الشركات المشتركة وفروعها شراء مستلزمات إنتاج ومعدات إنتاج من مصادر معينة خارج المنطقة (في أغلبها من الشركة الأم أو فروعها بالخارج)، مما يؤدي إلى تقويض مقومات عملية التكامل الإنتاجي على مستوى المنطقة الواحدة ومما يعطل نمو علاقات الترابط والتشابك بين العناصر المختلفة للجهاز الإنتاجي على مستوى المنطقة الواحدة التي تصبو للتكامل الاقتصادي الإنمائي[23].

ولذا فإننا نرى أن دخول الشركات الدولية كطرف شريك في المشروعات العربية المشتركة قضية غير مرغوب فيها بصفة عامة. إذ أن المساهمة المحتملة للشركات الدولية في نقل الخبرة التنظيمية وفنون الإنتاج المتقدمة إلى المشروعات العربية المشتركة قد لا تستمر لأكثر من فترة محدودة من الزمن ثم تنتهي، وتستغني بعدها الأقطار العربية عن الشركات الدولية في أداء هذا الدور ومن ثم فإنه قد يكون من الإسراف وقصر النظر التاريخي من جانب الأطراف العربية أن تشجع أو تسعى إلى إقامة المشروعات العربية-الدولية المشتركة تحت إلحاح الحاجة إلى ما تقدمه هذه الشركات من معرفة بفنون الإنتاج الحديث.

فإذا كان رأس المال والخبرة التنظيمية والتسويقية المتوافرة لمجموعة من الأطراف العربية عاجزة عن توفير شروط النجاح لقيام مشروعات عربية مشتركة مستقلة، ففي هذه الحالة قد لا يكون هناك مفر من أن يتم التعامل مع الشركات الدولية في مجالات محدودة مثل الحصول على براءات الاختراع، عقود تدريب وإدارة، «قضايا التسويق والإعلان» الخ، وبعقود ذات آجال محددة في ظل إطار موحد للمساومة الجماعية على صعيد المنطقة العربية. إذ أنه في هذه المرحلة الدقيقة من تاريخ التطور الاقتصادي العربي لا بد من الوعي «بدرجات الحرية» أو «المناورة» المتاحة أمام راسمي السياسات الاقتصادية العربية لمواجهة مخططات ونشاطات الشركات الدولية بما يسمح بالتعامل مع الشركات الدولية عند الضرورة دون أن تفقد عملية التنمية العربية عنصر التوجه الذاتي والإدارة المستقلة.

ومن المعروف للجميع أن الشركات الدولية تقدم لمعظم البلدان النامية

«حزمة متكاملة» Full package غير قابلة للتجزئة، وعادة ما تشتمل تلك الحزمة على أربعة عناصر رئيسية: رأس المال، الخبرة الإدارية والتنظيمية، فنون الإنتاج الحديثة، قنوات التوزيع ووسائل الإعلان اللازمة لغزو الأسواق العالمية. ولكن فرصة «المساومة التاريخية» المتاحة اليوم تتمثل في تواجد «أرصدة مالية» كافية لدى البلدان العربية المصدرة للنفط بما يسمح بالضغط على الشركات الدولية لتفكيك الحزمة إلى عناصرها الأولية وعدم القبول بمبدأ «الحزمة المكتملة» الذي تريد الشركات الدولية أن تفرضه علينا.[24] فإذا كانت الحلقة المفقودة لدى العرب في بعض فروع الصناعة هي ضرورة اللجوء إلى الشركات الدولية للحصول على أحد عناصر الحزمة وحدها دون غيرها، فإنه يمكن إبرام عقود محدودة الآجال مع الشركات الدولية لسد النقص في مجالات «التكنولوجيا»، «الخبرة التنظيمية»،«التسويق» خلال فترات النشوء الأولى دون الاندماج الكلي أو الجزئي في مخططات الشركات الدولية الهادفة إلى «تدويل الإنتاج» و «تدويل رأس المال العربي».

ومن المتوقع، بلا شك، أن تتحسن إلى حد كبير شروط التفاوض مع الشركات الدولية لصالح البلاد العربية في ظل استراتيجية موحدة للتفاوض والمساومة الجماعية تشترك فيها الأقطار العربية مجتمعة. وأمام البلدان العربية نموذج حي لذلك في تجربة «معاهدة بلاد الأنديز» The Andean Pact في أمريكا اللاتينية والتي تقع أمانتها العامة في مدينة ليما عاصمة دولة بيرو. إذ نجحت البلاد المنضمة لتلك الاتفاقية نجاحا نسبيا في تطويع عمليات الشركات الدولية بما يتفق ومقتضيات عملية التنمية من وجهة نظر البلاد المضيفة، ولا سيما في مجالات هامة مثل تحديد مستوى الحماية اللازم للصناعات المحلية الناشئة، وتحقيق مزيد من الرقابة على عمليات الشركات الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، تسعير المنتجات الوسيطة ومستلزمات الإنتاج، وتحويل الأرباح وتدريب القوى العاملة.

وإذا كان هدفنا الاستراتيجي هو تحقيق قدر أكبر من التكامل الاقتصادي العربي بما يسمح بتحقيق أكبر قدر من «الاعتماد الجماعي على النفس»، فحيث أن الشركات الدولية العملاقة تعتبر مشروعات خاصة تنظم الإنتاج على الصعيد العالمي متجاوزة بذلك كل الحدود القومية، فإن نقيضها لا بد وأن يكون التنظيمات الجماعية والمشروعات العربية المشتركة بما يسمح

بتركيز وترشيد الاستثمارات والأنشطة الإنتاجية على مستوى المنطقة العربية. أي بعبارة أخرى، إحلال نوع من التقسيم العربي للعمل في مجال الصناعات الأساسية ومشروعات البنيان الارتكازي يحل محل تدويل الإنتاج في إطار مخططات الشركات الدولية. وفي إطار هذا التصور يمكن النظر للمشروعات العربية المشتركة كخطوة هامة في هذا الاتجاه لا تبررها فقد ضرورة الاستفادة من وفورات الحجم أو النطاق بل يبررها أيضا ضرورات تدعيم إطار المساومة الجماعية مع الشركات الدولية.

4- برامج التكامل القطاعي على مستوى المنطقة العربية:

تكونت معظم المشروعات العربية المشتركة دون اهتمام يذكر بالتكامل الاقتصادي على المستوى العربي الشامل أو على مستوى عربي محدود. وبشكل عام يمكن القول بأن المشروعات العربية المشتركة قد نفذت بصفة عامة في غيبة خطة شاملة تستهدف تيسير عملية التكامل الإنمائي العربي[25]. ولذا فقد أخذت مشروعات التكامل الاقتصادي تتجه نحو صيغة أكثر طموحا وهي «برامج التكامل القطاعي» على مستوى المنطقة العربية، إذ تهدف هذه البرامج القطاعية المشتركة إلى تطوير قطاعات إنتاجية أو خدمية بكاملها على مستوى المنطقة العربية (أو مجموعة من الأقطار).

وفي هذا الصدد توجد مجموعة الاتفاقات المشتركة لتطوير قطاعات مثل المواصلات البرية، النقل البحري، الموارد المائية وغيرها من قطاعات البنيان الارتكازي Infrastructure Sectors بيد أن التصورات لم تزل غير واضحة بالنسبة للصناعات الأساسية مثل الصناعات الهندسية والمعدنية، المعدات، الأسمدة، والكيماويات حيث تعتبر «سمة السوق» Market size في جانب الطلب و «وفورات النطاق» Economies of scale في جانب الإنتاج قضايا هامة وعوامل مساعدة في مجال إنشاء صناعات «السلع الوسيطة» و «السلع الرأسمالية» بينما تثور المسألة بدرجة أقل بالنسبة للصناعات الاستهلاكية.

وتدل دراسات الجدوى التي أجريت لمجموعة البلدان الخمسة التي تدخل في إطار «اتفاقية جماعة بلدان جنوب-شرقي أفريقيا» The Association of South African Countries على أنه بالنسبة لثلاثة غر صناعة أساسية كم دراستها أمكن تخفيض التكلفة الاستثمارية الثابتة بحوالي 40٪، وكلفة إنتاج

الوحدة بحوالي 30٪ في حالة إنشاء «صناعات تكامل إقليمية» تصل طاقتها الإنتاجية إلى أربعة أضعاف طاقة تشغيل المصانع التي يمكن إقامتها على مستوى كل بلد على حدة.(26)

كذلك يمكن أن تلعب برامج التكامل القطاعي دورا هاما في تطوير «البحوث والدراسات الفنية» R&D على مستوى القطاع الواحد المتكامل بما يساعد على تطوير وابتداع «طرق جديدة للإنتاج» Process innovation، وكذلك تطوير المنتجات Product innovation بما يحقق أكبر قدر من «الأمن التكنولوجي» على مستوى المنطقة في عصر الشركات الدولية التي تمارس احتكارا هاما في هذا المجال.

وفي هذا الإطار يمثل البرنامج الثلاثي المشترك بين مجلس الوحدة الاقتصادية، الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي، وبرنامج الأمم المتحدة للإنماء UNDP، خطوة هامة في مجال استكشاف المشروعات والبرامج القطاعية المشتركة بما يساعد على وضع مشروع أول خطة تنمية عربية تأشيرية يبدأ تنفيذها في عام1981.

وهناك من الاقتصاديين من يعارض فكرة تحقيق التكامل الاقتصادي العربي قطاعا بعد قطاع خشية أن تتوقف عملية التكامل عند حدود بعض قطاعات البنيان الارتكازي أو الصناعات البتروكيماوية حيث المنافع الاقتصادية المشتركة يسهل حسابها، دون أن تمتد عملية التكامل القطاعي لتشمل باقي القطاعات الأخرى. ولذا فإن سياسة «القطاع قطاع» التكاملية لا يمكن أن يكتب لها النجاح إلا في إطار تخطيط إنمائي تكاملي بعيد المدى، تشكل «البرامج القطاعية» مراحل مكونة له، ولا بد لذلك من أن توضع خطط التنمية القطرية في خدمتها لتحقيق التنمية والتكامل في آن واحد. أما إذا اقتصر الأمر، كما هو عليه الحال الآن، على التنسيق ما بين خطط قطرية نابعة من استراتيجيات قطرية تم وضعها سلفا، فإن الهامش المتاح للتنمية التكاملية سيظل محدودا وقاصرا. وبعبارة أخرى فإنه لا مناص من الانتقال من تنسيق الخطط إلى التخطيط التنسيقي والتكاملي.

5- الاتحادات النوعية:

كان من الواضح منذ تكوين الجامعة العربية الحاجة إلى تنسيق الخدمات

المشتركة ذات الطبيعة العامة، لهذا وجدنا الجامعة العربية تتخذ قرارات بإعداد اتفاقات للاتحاد البريدي في ديسمبر سنة 1946، واتحاد المواصلات السلكية واللاسلكية في أبريل 1953، واتحاد إذاعات الدول العربية في أكتوبر1955. وفي هذا الاتجاه أيضا أنشئ الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية في مايو 1951، والاتحاد العربي للتأمين في سبتمبر 1964 واتحاد المصارف العربية في مارس سنة 1974 وبدعوة من مركز التنمية الصناعية أنشئ الاتحاد العربي للحديد والصلب في أبريل سنة 1971.

وكان العمل على إنشاء الاتحادات أحد المحاور الأساسية التي تحرك فيها مجلس الوحدة الاقتصادية العربية لتدعيم العلاقات الاقتصادية والخدمية فوضع أسس إقامة اتحاد الصناعات النسيجية، واتحاد منتجي الأسمدة الكيماوية، واتحاد الصناعات الهندسية، واتحاد منتجي الأسماك واتحاد الصناعات الغذائية، واتحاد الأسمنت والمنتجات الأسمنتية، واتحاد الصناعات الورقية، واتحاد السكر، واتحاد الموانئ البحرية وهناك مشروعات لاتحادات أخرى في مجالات البتروكيماويات، والسينما، والصناعات الجلدية والناقلين البحريين، والناقلين البريين، والسكك الحديدية. وتضم الاتحادات المنشأة مجموعة من الشركات، لا تقتصر على دول مجلس الوحدة الاقتصادية العربية فحسب بل دول عربية أخرى إدراكا منها بأهمية هذه الاتحادات. ويمكن إدراك دور الاتحادات من مراجعة نظمها الأساسية والتي تحدد مجالات عملها، مثل:

تنمية وتطوير العلاقات التجارية والإدارية بين الأعضاء، ومعاونة الشركات بعضها البعض في تسويق منتجاتها عربيا والتعاون في التعامل مع الأسواق الأجنبية، ومعاونة الأعضاء في تذليل الصعاب التي تعترض تأمين حاجاتهم من المواد الأولية، وتوفير أحدث المعلومات والبيانات الإحصائية والاقتصادية المعاونة.

والعمل على تطوير أساليب الإنتاج ورفع الكفاية الإنتاجية، وتنمية وتطوير التكوين المهني والفني.. . الخ.[27]

والبيان الآتي يعطي صورة عن الاتحادات النوعية التي تم إنشاؤها خلال السبعينات في إطار مجلس الوحدة الاقتصادية العربية:

الاتحاد	تاريخ قيامه	المقر	عدد الشركات	عدد الدول المشتركة
الحديد والصلب	ابريل 1971	الجزائر	61	12
الصناعات النسيجية	فبراير 1975	القاهرة	58	9
منتجي الاسمدة الكيماوية	مارس 1975	الكويت	18	11
الصناعات الهندسية	ديسمبر 1975	بغداد	40	4
منتجي الاسماك	أكتوبر 1976	بغداد	15	10
الصناعات الغذائية	أكتوبر 1976	القاهرة	8	6
الموانىء البحرية	يناير 1977	الاسكندرية	10	9
الاسمنت	مارس 1977	دمشق	20	9
الصناعات الورقية	مارس 1977	القاهرة	16	8
السكر	ابريل 1977	الخرطوم	12	7

المصدر : الدكتور عبد الرزاق حسن ، ((التكامل الاقتصادي العربي بين الواقع والطموح)) ، **المرجع السابق الاشارة اليه**، ص 29.

ولا شك أن إنشاء مثل هذه «الاتحادات النوعية» يعتبر خطوة هامة في مجال التخطيط والتنسيق على الصعيد العربي. إلا أن التخطيط والتنسيق على المستوى القطاعي أو على مستوى اتحادات المنتجين قد يقعا في محظور تجزئة عملية التنمية العربية والتي هي بطبيعتها عملية شاملة لا تقبل التجزئة.

١١ آفاق وحدود عمليات التكامل الاقتصادي بين بلدان الخليج العربي

بالرغم من كل الدلائل التاريخية والأصول الاجتماعية المشتركة التي تؤكد بوضوح الخلفية الاجتماعية والاقتصادية الموحدة للشعوب التي تقطن منطقة الخليج العربي، وتشير إلى استمرار التواصل البشري من خلال العلاقات القبلية والهجرات الكبيرة المتبادلة بين بلدان الخليج العربي، فإن ظهور«الدولة» و«النفط» والالتزام بالكيانات والسيادات الإقليمية كانا من بين العوامل التي ساعدت على ظهور نوع جديد من«الإقليمية النفطية» [1]. كذلك فإن اعتماد اقتصاديات بلدان الخليج العربي على سلعة وحيدة أساسية هي«النفط» يجري تسويقها وتصديرها إلى بلدان الغرب الرأسمالي جعل صلاتها وعلاقاتها الاقتصادية بالبلدان الغربية المتقدمة علاقات عضوية، تفوق صلاتها وعلاقاتها مع بعضها البعض نتيجة لضرورات تسويق النفط من جهة، والسياسات الاستهلاكية والاتفاقية البذخية من

جهة أخرى [2].. ومن ناحية أخرى، كان لبلدان منطقة الخليج العربي علاقات تاريخية قوية مع الهند أكثر من علاقاتها ببقية بلدان الشرق الأوسط الأخرى، لأن معظم تجارة منطقة الخليج كانت تاريخيا مع بومباي [3].

وقد أخذ موضوع التكامل الاقتصادي بين بلدان منطقة الخليج العربي يلح من جديد على الأذهان منذ فترة ليست بالقصيرة.. فهناك العديد من الظروف الموضوعية المواتية التي تساعد على الطرح الجديد لقضايا التكامل الاقتصادي بين بلدان منطقة الخليج دون إبطاء. كذلك فإن قضية التكامل الاقتصادي الخليجي تعتبر قضية حيوية واستراتيجية بالدرجة الأولى على ضوء الحركة السريعة للعلاقات الاقتصادية الدولية والعربية.

وتتميز بلدان الخليج بأنها بلدان عربية ذات رقعة جغرافية متصلة تطل على الخليج العربي ويربط بينها تراث تاريخي مشترك في العادات والتقاليد الاجتماعية ونمط الحياة. وتكاد تتميز بلدان الخليج عن غيرها من المجموعات العربية الأخرى بالتجانس والتقارب الشديد في مقومات البنية الاقتصادية والاجتماعية. فكافة بلدان الخليج (باستثناء العراق) تجمع بينها خصائص اقتصادية مشتركة وأهمها:-

أ-الدور القيادي الذي يلعبه قطاع النفط في الحياة الاقتصادية لمجموعة بلدان الخليج، إذ تلعب عائدات النفط الدور الرئيسي في تكوين الناتج المحلي الإجمالي وفي تكوين حصيلة الصادرات وفي تغذية ميزانية الدولة.

ب-سيطرة حكومات بلدان الخليج على الثروات النفطية وبالتالي يعتبر الإنفاق العام المحرك الفعال لكافة النشاطات الاقتصادية في هذه الدول.

جـ-تخلف مستوى نمو القوى الإنتاجية في معظم بلدان الخليج حيث أنها تتميز بأنها بلدان في مرحلة تكوين الهياكل الأساسية لاقتصادياتها وتعاني من ضعف وتخلف قطاعات الإنتاج السلعي ولا سيما قطاعي الزراعة والصناعة التحويلية.

د-اعتماد دول الخليج شبه الكامل في سد معظم حاجياتها من السلع الاستهلاكية والوسيطة والاستثمارية على الاستيراد من الخارج.

هـ-الاعتماد الكبير لبلدان منطقة الخليج على استقدام الأيدي العاملة (الماهرة وغير الماهرة) من الخارج.

يضاف إلى ذلك تقارب وتشابه القوانين والتشريعات المعمول بها في

هذه الدول (باستثناء العراق)، حيث تنهض هذه القوانين على«مبدأ حرية التجارة» و«الاقتصاد الحر» بصفة عامة. وينعكس ذلك بصفة خاصة في غياب إجراءات الحماية للصناعة الوطنية وانخفاض الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات حيث تتراوح نسبتها ما بين 2 ٪-5 ٪، وغياب أية ضرائب مباشرة على دخول الأفراد والأعمال، وعدم وجود سياسات للضبط والرقابة على قطاع التجارة الداخلية من خلال سياسات التسعير، وعدم وجود أية قيود على تحويل العملات وعلى حرية دخول وخروج رؤوس الأموال.

ونتيجة لذلك ظهر على الساحة العربية اتجاه يرى أنه إذا كان تصور التكتل الاقتصادي على مستوى الجامعة العربية يرجع لأسباب من بينها اتساع الرقعة العربية جغرافيا، فإن الأمر يدعو إلى الاتجاه نحو إنشاء تكتلات اقتصادية بين الدول العربية المتجاورة ذات الخصائص المتشابهة حيث ينتهي الأمر بخلق مجموعة من التكتلات الاقتصادية الفرعية تؤدي إلى سهولة أكثر في الوصول من خلالها إلى التكامل الاقتصادي العربي الشامل. ولقد وجد هذا الاتجاه صدى له في جهود أقطار المغرب العربي منذ عام 1963 للعمل على تحقيق التكامل الاقتصادي بينها.

ويعتبر التجانس والتقارب في البنية الاقتصادية والاجتماعية، وفي النظام القانوني والتشريعي، وفي طبيعة النظام الاقتصادي والسياسي لبلدان الخليج العربي وعلاقته بالقوى الاقتصادية الخارجية ميزة نسبية بالنسبة لمجموعات أخرى من الدول العربية التي تسعى للتكامل (مثل دول المغرب العربي)، إذ أن تباين النظم السياسية والاقتصادية والتشريعية السائدة في كل قطر يقف كعقبة أساسية في وجه مجهودات التكامل الاقتصادي.

ونظرا لوجود تلك السمات والخصائص الاقتصادية المشتركة بين بلدان الخليج العربي فإن المشكلات التي يمكن أن تثور في وجه التعاون والتكامل الاقتصادي بين بلدان الخليج يمكن أن تكون محدودة بالنسبة للمشاكل التي يمكن أن تثار في حالة تكتلات إقليمية عربية أخرى. ففي حالة جدية الجهود وصدق النوايا لن تحتاج هذه الدول إلى تغيير هياكلها الاقتصادية وتشريعاتها المالية والتجارية بشكل جذري إلا في أضيق الحدود. كذلك فإنه نظرا لضعف البنية وهياكل الإنتاج في بلدان الخليج العربي (باستثناء العراق) فإن المشاكل التقليدية التي تعوق إقامة المناطق الحرة والاتحادات

الجمركية لن تثور في حالة بلدان الخليج نظرا لانعدام«آثار التحويل في مسارات التدفقات التجارية» Trade-diversion effects والتي غالبا ما تتناقض مع السياسات والمصالح الفطرية التجارية والإنمائية. ولكن رغم ذلك فإن إجراء أن تحرير التبادل والتجارة على مستوى بلدان الخليج يمكن أن تواجه مقاومة من فئات الرأسمالية التجارية الاحتكارية الكبيرة المتمركزة في نشاطات الاستيراد والتصدير في كل قطر خليجي على حده.

وقد عبر البيان الختامي الصادر عن مؤتمر وزراء التجارة للأقطار العربية الخليجية الأول (المنعقد في بغداد خلال الفترة من 2- 4 أكتوبر- تشرين أول 1977) عن يقينه«بأن كافة المقومات والدواعي الاقتصادية اللازمة لقيام تعاون مثمر تتوافر بشكل جيد يدعو للنظر بكل ثقة وتفاؤل إلى إمكانية قيام مجموعة إقليمية عربية متكاملة-في منطقة الخليج العربي- تعتبر من أغنى اقتصاديات العالم الثالث، وتمثل ركيزة رئيسية من ركائز التكامل الاقتصادي العربي الشامل. فالمنطقة الخليجية مجتمعة تمتلك الإمكانيات المادية والبشرية والمالية بما في ذلك الثروات الزراعية والمعدنية الكبيرة الحجم والمتنوعة، وتتوافر لديها الروابط القومية والدينية واللغوية والتاريخية، وتقارب عادات وتقاليد شعوبها، كما تتقارب بنياتها الاقتصادية الأساسية ومراحل نموها الاقتصادي والاجتماعي، وترتبط بروابط سكانية وإقليمية واسعة، تهيئ كافة الظروف لاستعادة المنطقة لسابق عهدها المزدهر، وتخلق منها قوة اقتصادية هائلة تمتلك القدرات على الصمود في مجال المساومة مع التكتلات الاقتصادية الأجنبية والشركات الدولية النشاط نتيجة ما يتهيأ لها كمجموعة متكاملة من إمكانات لإقامة الصناعات المتطورة والكبيرة الحجم ذات التكلفة المنخفضة والنوعية الجيدة».

مجالات التعاون والتكامل الاقتصادي بين بلدان الخليج:

والسؤال المركزي الذي يجب الإلحاح عليه بداءة عند طرح أية تصور لأشكال التعاون والتكامل الاقتصادي على مستوى بلدان الخليج هو: ما هي النظرة طويلة الأجل لدور ومكان«بلدان منطقة الخليج» في إطار التقسيم العربي للعمل بصفة خاصة والتقسيم الدولي للعمل بصفة عامة. حيث أنه من الصعب طرح أشكال جادة للتعاون والتكامل الاقتصادي على مستوى

بلدان الخليج في غياب مثل هذا التصور. وبعبارة أخرى قد يكون من العبث طرح تصورات عن مستقبل التعاون والتكامل الاقتصادي الخليجي بمعزل عن حركة المتغيرات الاقتصادية العربية والدولية.

ولذا فعند طرح أشكال وصيغ التكامل الاقتصادي بين بلدان منطقة الخليج العربي لا بد من توافر وضوح كامل للرؤية الاستراتيجية للعملية التكاملية وأهدافها البعيدة. فإن وضوح الرؤية والأهداف المتوسطة والبعيدة المدى للمجهودات التكاملية سوف يكون العنصر المقرر لأساليب وصيغ والبرنامج الزمني للمجهودات التكاملية وصولا إلى الأهداف المنشودة. وعلى ضوء المناقشات الدائرة في هذا المجال يمكن طرح عدد من المجالات أو المحاور الرئيسية التي يمكن أن تدور حولها مجهودات التكامل والعمل الاقتصادي المشترك على مستوى بلدان الخليج العربي، وأهمها ما يلي:

1- تنويع مصادر الدخل القومي بغية التخفيض من درجة الاعتماد شبه المطلق للنشاطات الاقتصادية في الدول الخليجية على قطاع النفط وذلك عن طريق البدء ببعض المجهودات التصنيعية في اتجاهين: اتجاه«الإحلال محل الواردات»-Import substitution واتجاه«الصناعات التصديرية» القائمة على تصنيع النفط ومشتقاته. ولا شك أن النوع الأول من الصناعات سيواجه مشاكل في جانب الطلب حيث أن سعة السوق المحلية تعتبر أحد العوامل الحاسمة في تقرير مدى الجدوى الاقتصادية لإقامة مثل هذه الصناعات. وفي حالة الصناعات التصديرية في مجال البتروكيماويات فإن الاعتبار الأساسي هو ضرورة تحقيق وفورات الحجم أو النطاق في العمليات الإنتاجية Economies of scale حتى تستطيع هذه الصناعات الصمود للمنافسة الأجنبية في أسواق التصدير الخارجية.

2- تنمية ورفع كفاءة الموارد البشرية عن طريق التوسع في النظام التعليمي وتطوير مؤسسات التدريب المهني والفني.

3- استكمال مشروعات الهياكل الأساسية على صعيد بلدان الخليج (طرق، مواصلات، موانئ، مياه، كهرباء، الخ..).

4- إنشاء معاهد مشتركة للأبحاث العلمية ولتطويع التكنولوجيا المستوردة.

5- القيام بمشروعات أعمار الصحاري.

6- الاتفاق على مشروعات لحماية البيئة والثروة السمكية والمائية في

الخليج من التلوث بفعل مصافي التكرير وحركة ناقلات النفط.

المستويات المختلفة لتقسيم العمل على مستوى بلدان الخليج:

يوجد عدد من المستويات المختلفة لتقسيم العمل بين بلدان الخليج العربي، ولعل أهم هذه المستويات والأشكال ما يلي:

صيغة المشروعات المشتركة:

برزت المشروعات المشتركة بين دول الخليج في مجال الصناعة النفطية بصفة خاصة من خلال مجهودات منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول والاتفاقات الجماعية لهذه الدول. ولذا فإن المدخل الجاهز في مجال إنشاء المشروعات المشتركة في إطار مخطط للتكامل الإنمائي لبلدان الخليج يتمثل في قطاع صناعة البتروكيماويات القائمة على تصنيع مشتقات النفط. وفي هذا المجال تجدر الإشارة إلى مبادرة الكويت بالدعوة إلى إنشاء مجمع للعطريات بالتنسيق مع بقية دول الخليج وذلك لتفادي الازدواجية.

ويرى البعض أن هناك ثمة مجال محدود لإنشاء المشروعات المشتركة في بعض الصناعات مثل«صناعة الإطارات وقطع غيار السيارات»«والحديد والصلب» نظرا لوجود حجم معقول من الطلب الفعال على منتجات هذه الصناعة في منطقة الخليج.

تقسيم العمل على مستوى الأقطار الخليجية في مجال سوق المال والنقد:

يلاحظ أنه خلال الفترة الماضية تبلورت بعض المعالم الخاصة لنشاط أسواق النقد والمال في منطقة الخليج مما يحتاج لتنسيق وضرورة الاتفاق على تقسيم محدد للعمل والتخصص في هذه المجالات بين بلدان الخليج منعا للتضارب والازدواجية. فهناك تجربة النشاط البنكي الدولي off-shore banking في البحرين والتي تغلب عليها طابع الإقراض قصير الأجل، وبداية تكوين«سوق مالية دولية» في الكويت، وظاهرة المغالاة في التوسع في النشاط المصرفي«over-banking» في دولة الإمارات والذي غلبت عليه الطبيعة«المضاربية».

كذلك تطرح قضية توحيد النقد على مستوى بلدان الخليج نفسها كقضية حيوية في ظل«أزمة الدولار» واضطراب النظام النقدي الدولي.. حيث

تتوافر بعض المقومات الموضوعية لإنشاء«عملة خليجية» مرتبطة بالنفط تلعب دور«الوحدة الحسابية» و«عملة التداول» لتسوية المعاملات الجارية والمدفوعات ما بين بلدان الخليج.

الأبعاد الاستراتيجية لعملية التكامل بين بلدان الخليج

أن أية عملية للتكامل الاقتصادي على مستوى بلدان الخليج لا بد وأن تكتسب بالضرورة بعدا استراتيجيا وسياسيا، فبلدان الخليج لا تشكل فقط وحدة جغرافية-تاريخية متجانسة ومتصلة بل لها هوية جغرافية-سياسية محددة Geo-political identity في خريطة الصراعات السياسية والاقتصادية الدولية المعاصرة. فبلدان منطقة الخليج العربي تشترك في مواجهة مجموعة من المخاطر والاعتبارات السياسية والأمنية تضيف بالضرورة بعدا استراتيجيا لا غنى عنه لأية عملية تعاون أو تكامل اقتصادي بين بلدان الخليج العربي. إذ أن أية مجهودات تكاملية أو تنسيقية بين بلدان الخليج لا بد لها من تطوير استراتيجية للعمل المشترك لدرء الأخطار المشتركة التي تهدد بلدان الخليج العربي وأهمها:

أ-الخطر المشترك الذي تواجهه دول الخليج فيما يتعلق بحماية منابع النفط من التهديد الخارجي.

ب-ضرورة حماية وتأمين حقوق الملاحة في الخليج العربي.

جـ-مخاطر التفتت والضعف السياسي نتيجة صغر حجم بلدان الخليج العربي جغرافيا وسكانيا (فيما عدا العراق والسعودية).

واستكمالا للرؤية الاستراتيجية لموقع عملية«التكامل الاقتصادي بين بلدان الخليج» من الحركة العامة للتكامل الاقتصادي العربي، لا بد لنا من إبراز قضية هامة تتعلق بوحدة المصير العربي المشترك. فرغم إيماننا بن التكامل الاقتصادي بين دول الخليج قضية تؤازرها كل الحقائق والمعطيات الموضوعية، فإن هذه النتيجة على أهميتها، يتعين أن تقترن بحقيقة موضوعية أخرى لا تقل عنها أهمية ألا وهي أن عملية التكامل الاقتصادي بين دول الخليج العربي ينبغي لها أن تكون في إطار وضمن أفق قومي عربي. أن هذه الحقيقة لها نفس القدر من الأهمية والحيوية لكل من مجموعة اقتصاديات الخليج والاقتصاد العربي في مجمله.

فرغم أن أقطار الخليج العربي تزخر برؤوس الأموال النقدية وبمخزون هائل من مادة النفط والغاز، فإنها في مقابل ذلك تعاني من نقص هائل في الأيدي العاملة (الماهرة وغير الماهرة). كذلك تعاني من عدم وفرة الأراضي الصالحة للزراعة (إذا استبعدنا العراق) فضلا عن حاجتها الماسة إلى التكنولوجيا الحديثة والخبرات التنظيمية والإدارية. ففي الوقت الذي تعاني فيه منطقة الخليج العربي من عجز حاد وهيكلي الأيدي العاملة والموارد الغذائية والخبرات الفنية والتكنولوجية اللازمة لدوران عجلة التنمية، يتوافر لدى الأجزاء الأخرى من العالم العربي فائض نسبي من هذه العناصر الأساسية اللازمة للتنمية. وبعبارة أخرى أن المعطيات الموضوعية تشير أن أي«تكتل اقتصادي» على مستوى بلدان الخليج العربي سوف يعجز عن توفير مقومات«الأمن الغذائي»،«الأمن التكنولوجي» و«الأمن العسكري». ولذا فإن«العمل الاقتصادي المشترك في منطقة الخليج يجب أن يخضع للتنسيق المستمر مع سائر أرجاء الوطن العربي» ليجعل من عملية التكامل الاقتصادي بين أقطار الخليج في المدى البعيد جزءا لا يتجزأ من عملية التكامل الاقتصادي العربي.

هذا هو ما يفرضه منطق الطبيعة ومنطق التاريخ.. . ولكن هناك قوى عديدة (محلية وخارجية) تدفع في، اتجاه تكريس التجزئة وتعميق«الإقليمية النفطية» على مستوى كل قطر خليجي على حدة.. ولذا فإن أية دراسة جادة«للاقتصاد السياسي للتعاون والتكامل الاقتصادي الخليجي» لا بد لها أن تحدد بوضوح القوى الاقتصادية والاجتماعية التي لها مصلحة مشتركة باتجاه الوحدة والتكامل وكذلك طبيعة المصالح الاقتصادية والتجارية التي يهمها تكريس الإقليمية والتجزئة.

12 المحاور الرئيسية لاستراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك (*)

لما كنا نسعى إلى تحقيق التنمية العربية المستقلة القائمة على «الاعتماد الجماعي على النفس»، فإن مثل هذا الهدف لا يمكن أن يتحقق كمحصلة تلقائية لمجهودات التنمية القطرية الجارية. إذ أن تلقائية النمو واستمرار غياب أي مخطط للتكامل الإنمائي العربي إنما يعني استمرار وتعميق الاتجاهات السلبية التي تحكم النمو الاقتصادي العربي، والتي تتمثل في التفاوت الشديد في معدلات التنمية القطرية واتجاه البلاد العربية إلى تنمية صناعات تصديرية مشابهة والاعتماد المتزايد على الشركات دولية النشاط مما يساعد على تكريس التجزئة الاقتصادية وتركيز المنطلقات القطرية للنمو على حساب حركة التكامل الإنمائي الاقتصادي العربي. ولذا فلا بد من التدخل في مجرى عمليات التنمية العربية من قبل أجهزة ومؤسسات العمل العربي المشترك والعمل على ترشيد مسار عملية التنمية العربية في اتجاه مزيد من التكامل الإنمائي

والاستقلالية وذلك في إطار استراتيجية مرسومة للعمل الاقتصادي العربي المشترك قائمة على «الاعتماد الجماعي على النفس».

وليس هناك من شك في أن المدخل الجاهز للتنمية القطرية في معظم البلدان العربية هو مدخل التكامل مع السوق العالمية، أي أن تتم عمليات النمو والتنمية من خلال الإبقاء على التكامل الخارجي مع بلدان العالم الرأسمالي المتقدم والخضوع لمنطقه وقوانينه في تحديد وضع البلدان العربية داخل التقسيم الدولي للعمل [1]. بيد أن تنازع الأمة العربية بين خيارين تاريخيين هما استمرار التكامل التلقائي مع السوق الدولية أو إعادة صياغة التقسيم العربي للعمل في إطار مخطط للتكامل الإنمائي العربي لن يتم حسمه على أساس «مثالي» بل سيتم حسمه على ضوء صراع المصالح الاقتصادية والاجتماعية التي تتنازع الأجنحة والأقسام المختلفة «لرأس المال العربي» خلال الحقبة القادمة. فحركة التكامل الاقتصادي العربي باعتبارها حركة تاريخية تخضع لقوانين محددة تعكس بالأساس الموازنات بين المصالح الاقتصادية والاجتماعية «لرأس المال العربي» بأقسامه المختلفة.

فرأس المال العربي هو الذي يقوم بتنظيم العملية الإنتاجية ويحدد الاتجاهات الرئيسية لعملية التراكم والتنمية في الوطن العربي وفقا لمصالح وتصورات معينة تعكس تركيبته الراهنة ومدى استجابته للتحديات المحلية والعالمية. ولذا فلا بد من مناقشة الطبيعة المركبة لما يسمى «رأس المال العربي». فعندما نتحدث عن «رأس المال العربي» فإننا لا نتحدث عنه باعتباره «شيئا ماديا» بل باعتباره «علاقة اجتماعية» تعكس تشكيلة واسعة من المصالح الاقتصادية والاجتماعية المتداخلة والمتناقضة في آن واحد.

فرأس المال العربي يتشكل بصفة أساسية من ثلاث مجموعات رئيسية هي:

أ- **رأس مال الدولة** (في البلدان التي تأخذ بنظام «رأسمالية الدولة» أو «الاقتصاد المختلط»).

ب- **رأس المال المالي** (أو الريعي) والذي يتركز بصفة خاصة في بلدان الخليج النفطية.

جـ- **رأس المال الصناعي والتجاري الخاص** والذي يتوزع على البلدان العربية المختلفة وتتفاوت أهميته حسب دور وحجم القطاع الخاص في مجال التجارة والصناعة.

وقد شهدت الفترة اللاحقة لرفع أسعار النفط في أكتوبر 1973 صعودا لأهمية الدور النسبي الذي يلعبه «رأس المال الخليجي» في تركيبة «رأس المال العربي»، وقد تمثل ذلك في تشكيل مجموعة متزايدة من المصارف العربية-الدولية المشتركة وشركات الاستثمار والتمويل العربية.

ولا شك أن الصراع الأساسي يدور بين جناحين رئيسيين لرأس المال العربي: جناح رأس مال الدولة وجناح رأس المال المالي (أو الريعي) حول تحديد اتجاهات ومسار عملية التنمية العربية خلال الحقبة القادمة. فالحافز الأكبر للجناح «المالي» لرأس المال العربي الخاص هو اعتبارات الربحية التجارية والضمان، بينما الحافز الرئيسي لرأس مال الدولة هو اعتبارات العائد الاجتماعي ومنظور التنمية طويلة الأجل. كذلك يميل الجناح «المالي» لرأس المال العربي الخاص بدرجة أكبر نحو الدخول في علا قات «مشاركة» مع رأس المال الدولي بما يستتبعه ذلك من مزيد من الارتباط بعمليات ونشاطات الشركات الدولية في اتجاه «تدويل» رأس المال والإنتاج على صعيد المنطقة العربية.

ورغم أننا نرى أن التحدي الذي تفرضه ضرورات الدفاع القومي والتنمية العربية المستقلة يقتضي حتمية الانتقال إلى التخطيط التنسيقي والتكاملي لبرامج التنمية القطرية، فإن الإرادة السياسية اللازمة لتحقيق ذلك لم تتوافر بعد وما زال هناك العديد من العقبات على الطريق. ولكننا نرى أن الظروف الموضوعية الراهنة تسمح بالاتفاق على برنامج الحد الأدنى لعمل الاقتصادي العربي المشترك لمواجهة بعض التحديات الأساسية التي تواجه العالم العربي.

ولحسن الحظ توجد، في رأينا، أرضية موضوعية مشتركة تسمح بالتقريب بين مصالح الأجنحة المختلفة لرأس المال العربي في مجال الاتفاق على بعض عناصر برنامج الحد الأدنى للعمل العربي المشترك، يكون له بعد مستقبلي يمتد عبر الحدود القطرية لمواجهة التطورات الاقتصادية الدولية الجديدة (ارتفاع معدلات التضخم في الغرب وإعادة تصديره للمنطقة العربية، اضطراب وعدم استقرار النظام النقدي الدولي، تدهور شروط التبادل بين الدول العربية المصدرة للنفط والبلدان الصناعية المتقدمة.. الخ.). وفيما يلي نطرح خمسة محاور (أو مجالات) محددة للعمل العربي

المشترك يمكن أن يتم توجيه الجهود العربية المشتركة لها خلال الحقبة القادمة بما لا يتناقض مع أية مجهودات أكثر طموحا في المستقبل نجح اتجاه التكامل الإنمائي.

وعندما نقول أن المطلوب في هذه المرحلة تضافر الجهود العربية لتحقيق برنامج الحد الأدنى للعمل الاقتصادي العربي المشترك خلال الحقبة القادمة.. فإننا نعني بذلك ضرورة الاعتراف بوجود مسئولية عربية مشتركة لمواجهة بعض التحديات الأساسية التي تهم الوطن العربي في مجموعه وعلى اختلاف أقطاره ومصالحه، وأن الجهد العربي المشترك يجب أن يدور حول محاور عمل محددة لتلبية حاجات عربية مشتركة وملحة.

المحور الأول: **الأمن الغذائي:**

لعل من المعلوم للجميع أن أحد مجالات الصراع بين الدول الغنية والفقيرة هو اعتماد كثير من البلدان النامية على واردات السلع الغذائية التي مصدرها الدول الكبرى المتقدمة. فالولايات المتحدة الأمريكية وحدها تمد العالم بحوالي أربعين في المائة من وارداته السنوية من الحبوب، كما أن الولايات المتحدة ما زالت الدولة المنتجة والمصدرة لزهاء 90٪ من محصول فول الصويا، وهو المحصول الرئيسي لتغذية الدواجن، وبالتالي فهي تمتلك سلاحا هاما لا يقل أهمية في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية عن سلاح النفط.

وللتدليل على أهمية وحجم المشكلة يكفي لنا أن نذكر أن مجموعة دول «الأوبيك» قد أنفقت ما يقرب من بليونين من الدولارات عام 1975 لاستيراد حاصلات زراعية من الولايات المتحدة الأمريكية وحدها. وفي عام 1974 أنفق كل من الجزائر والعراق والمملكة السعودية، كل على حدة، ما يقرب من مائة مليون دولار على شراء أغذية من الولايات المتحدة. وفي هذا السياق، عكفت الولايات المتحدة الأمريكية منذ عام 1973 على دراسة الاستخدامات الممكنة لسلاح الغذاء في مواجهة سلاح النفط، ولعل البعض يتذكر بهذا الصدد أن الكونغرس الأمريكي نشر في نوفمبر (تشرين ثاني) 1973 تحليلا لإمكانية فرض نوع من (حظر تصدير السلع الغذائية) في مواجهة أية محاولة من جانب دول «الأوبيك» لفرض (حظر على تصدير البترول).

وتتضح أهمية هذه النقطة إذا أخذنا في الاعتبار أن احتياطي العالم

من الحبوب مركز في عدد محدود من الدول هي أمريكا وكندا وأستراليا والأرجنتين. وبلغ هذا الاحتياطي سنة 1960 حوالي 150 مليون طن ثم انخفض تدريجيا إلى أقل من 100 مليون طن (نحو 8٪ من جملة الاستهلاك السنوي على المستوى العالمي)، وهذا الاحتياطي أخذ في التناقص، سنة بعد أخرى، حيث وصل سنة 1974 إلى أقل مستوى وصل إليه خلال العشرين سنة الأخيرة.

ومن ناحية أخرى، يجب الأخذ في الاعتبار التغيرات التي طرأت على السياسة الزراعية الأمريكية منذ عام 1972، والتي أدت إلى عدم الاحتفاظ بمخزون استراتيجي من الحبوب. وقد نتج عن ذلك انتهاء فترة الاستقرار النسبي في مستوى الأسعار العالمية للحبوب الغذائية، تلك الفترة التي امتدت بين عامي 1956 و1972. كذلك نجم عن تغير السياسة الزراعية الأمريكية تقليص حجم المعونات الغذائية إلى البلدان النامية التي كانت تستفيد من برنامج معونات القمح الأمريكي في ظل القانون العام 480 480 PL، ففي عام 1973 , 1974- وفي ظل التصاعد الجنوني للأسعار العالمية للقمح-كان نصيب البلدان الفقيرة في العالم الثالث من معونات القمح الأمريكي أقل من خمس ما كان يصل إليه حجم هذه المعونات في منتصف الستينات. إذ أن معظم فائض القمح الأمريكي تم بيعه في الأسواق العالمية على أسس تجارية بحتة.

وقد أدت هذه الأوضاع الجديدة إلى ارتفاع حاد في أسعار القمح العالمية بالشكل الذي أدى إلى استنزاف جانب هام من التحسن في شروط التبادل لصالح صادرات النفط مما دفع كاتب المقال الافتتاحي في جريدة (وول ستريت) في أمريكا إلى تأكيد واقع هام مفاده أن (الولايات المتحدة الأمريكية تستطيع الآن شراء برميل من البترول الأجنبي الخام مقابل ما يقل عن بوشيل [2] واحد من القمح بينما منذ عام مضى كان من اللازم تصدير 2ر5 بوشيل مقابل برميل واحد من البترول [3].

وليس ثمة شك أنه إذا أخذنا في الاعتبار التنبؤات التي تتوقع حدوث أزمة جديدة في مجال الحبوب الغذائية نتيجة النقص المستمر في الاحتياطي من مخزون الحبوب، فإن البلدان المتقدمة. ستحاول بصورة جادة المملة على ربط الزيادة في أسعار الحبوب الغذائية بالزيادة في أسعار النفط كجزء

من الإطار التفاوضي العام بين الدول الفقيرة والدول الغنية.

وإزاء هذه التغيرات في سياسة الولايات المتحدة الزراعية، وغيرها من التطورات الاقتصادية العالمية، أصبح من القضايا ذات الأولوية في التخطيط الاستراتيجي للمستقبل، توجيه جانب كبير من الاستثمارات لمشروعات التنمية الزراعية في العالم العربي لتحقيق قدر أكبر من الاكتفاء الذاتي الجماعي من الحبوب الغذائية، وبالتالي تقليل حجم الاعتماد على واردات الحبوب الغذائية كوسيلة فعالة لتفادي أزمات الغذاء مستقبلا. فما زالت البلاد العربية تضم أكبر مخزون محتمل لزيادة الإنتاج الغذائي في الدول النامية على حد تعبير الدكتور مصطفى الجبلي وزير الزراعة الأسبق في مصر. فهناك إمكانيات واسعة لزيادة كمية الأغذية من الزراعة التقليدية في بلاد كالعراق والسودان والصومال وذلك عن طريق زيادة المساحة الزراعية بالتوسع في استصلاح أراض جديدة، ومن ناحية أخرى عن طريق زيادة إنتاجية المساحات المنزرعة حاليا بتحسين أساليب الري والصرف وزيادة درجة الكثافة المحصولية.

ولما كان توافر المياه يعتبر عاملا محددا Limiting factor في عمليات التوسع الزراعي في المناطق الجافة وشبة الجافة، فهناك حاجة لحجم كبير من الاستثمارات التي يجب تخصيصها لمشروعات التحكم ف مياه الأنهار الموجودة ومحاولة تحلية مياه البحر عند الضرورة. كذلك لما كان رفع إنتاجية المحاصيل الزراعية يقتضي التوسع في استخدام الكيماويات كالأسمدة والمبيدات والآلات الزراعية فإن الأمر يقتضي تطوير قطاع (البتروكيماويات) لتحقيق الاكتفاء الذاتي في مجال الأسمدة والمبيدات، لا سيما وأن الاتجاه هو نحو ارتفاع أسعار هذه الكيماويات على أثر ارتفاع أسعار تصدير النفط، إذ أصبح سعر الطن من السماد الذي يباع في السوق الدولية عام 974 ا يتجاوز أربعة أمثال سعره في عام 1972 بالنسبة لبعض الأنواع، كمأ أن أسعار المبيدات زادت بنسبة 70 ٪ عن مستوى أسعار عام 1972/71.

ويجدر بنا الإشارة هنا في مجال التنمية الزراعية في العالم العربي إلى مبادرتين رئيسيتين في الاتجاه السليم:

المبادرة الأولى: من جانب مجلس الوحدة الاقتصادية العربية وتتعلق

بتأسيس الشركة العربية لتنمية الثروة الحيوانية برأس مال قدره 50 مليون دينار كويتي لتنمية الثروة الحيوانية في السودان والصومال لمقابلة الطلب المتزايد على منتجات اللحوم في البلدان العربية.

والمبادرة الثانية: تتعلق بإقرار الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي مشروع إنشاء الهيئة العامة العربية للإنماء والاستثمار الزراعي والتي ستكون عضويتها مفتوحة لجميع الدول العربية. ومن ثان هذا المشروع إفساح المجال أمام إنشاء مشروعات عربية مشتركة ومتكاملة في مجال التنمية الزراعية على مستوى العالم العربي [4].

وباختصار، فإن البعد الاستراتيجي لعملية التنمية الزراعية العربية المشتركة هو تحقيق الأمن الغذائي للعالم العربي على ضوء المتغيرات الاقتصادية العالمية الجديدة.

المحور الثاني: **محور التصنيع:**

إن مجهودات التصنيع العربي المشترك يمكن أن تأخذ شكل مجموعة من المركبات الصناعية Industrial Complexes التي تلعب دورا أساسيا في تحقيق التكامل الإنمائي العربي بما يضمن حدا أدنى من الاستقلال الاقتصادي على مستوى المنطقة العربية. وهنا يبرز سؤال هام وهو: أي نوع من المركبات الصناعية يفرض نفسه في إطار عملية التصنيع العربي المشترك ؟ والإجابة على هذا السؤال ليست تحكمية بل تخضع لعدد من العوامل والاعتبارات الموضوعية من أهمها:

نوع الموارد الحالية والاحتمالية المتاحة في العالم العربي.

ما هي مجموعة الصناعات الأساسية التي يمكن أن تكون بمثابة العصب الذي يؤدي إلى تحقيق أكبر قدر من التكامل بين حلقات الإنتاج الرئيسية (المنتجات النهائية والوسيطة والأساسية). وبعبارة أخرى يجب التركيز على تلك الصناعات التي تشغل مكانا رئيسيا في الهيكل الصناعي أي ما يسمى «بصناعات التكامل Integration Industries» بما تخلقه من شروط مواتية لبناء صناعات أخرى.

وعلى أساس هذه الاعتبارات يمكن القول أن استراتيجية العمل العربي المشترك في مجال التصنيع لا بد وأن تدور حول قطاعين رئيسيين [5]:

١- قطاع الحديد والصلب وما يرتبط بهما من صناعات معدنية وهندسية.

2- قطاع البتروكيماويات.

قطاع الحديد والصلب:

تحتل الصناعات المرتبطة بالحديد والصلب مكانا هاما في الهيكل الصناعي لأي بلد متقدم إذ تشكل هذه الصناعات الأساس الذي يسمح بإنتاج المعدات الصناعية والماكينات والكثير من الصناعات الهندسية التي تعتمد على منتجات الصلب. ونجد أن الموارد اللازمة لصناعة الحديد والصلب متوافرة في العالم العربي إذ نجدها تتمثل في الأساس في خامات الحديد والعامل المختزل (الكوك أو الغاز الطبيعي) والحجر الجيري وخردة الحديد. وتتوافر جميع هذه الموارد في البلدان العربية فيما عدا الفحم. ويقدر الاحتياطي من خام الحديد بـ 1145 مليون طن وفقا لأكثر التقديرات تحفظا، كما يحتوي العالم العربي على15 ٪ من احتياطي العالم من الغاز الطبيعي. ومن جانب الطلب قدر طلب العالم العربي على الصلب في عام 1975 بحوالي 4ر7 مليون طن، ويتراوح ما يستورد سنويا من هذه الكمية بين 50٪، 60٪ من إجمالي الاستهلاك.

وغني عن القول أن تطوير قطاع الحديد والصلب سوف يلعب دور هاما في تحقيق قدر أكبر من الترابط القطاعي من خلال علاقات التشابك الخلفية والأمامية بين الصناعات. فالصناعات المرتبطة بهذا المحور تنتج منتجات أساسية لا غنى عنها للنمو مثل أسياخ الحديد لأغراض البناء والتشييد والجرارات والآلات الزراعية اللازمة لأغراض التنمية الزراعية ودرفلة الشرائح اللازمة لأغراض تصنيع السلاح.

قطاع البتروكيماويات:

تقوم الصناعات البتروكيماوية على تكسير الزيت للحصول على النفتة أو على استخدام الغاز الطبيعي للوصول إلى المواد البتروكيماوية أي اللدائن. وأهم هذه المشتقات البتروكيماوية الايثلين ويدخل بنسبة 30٪ من كل المنتجات البتروكيماوية وعلى وجه الخصوص مواد البلاستيك، الألياف الصناعية. والبويات والبيولتين الذي يشكل الأساس في إنتاج المطاط الصناعي. كذلك من أهم البتروكيماويات غير العضوية الأمونيا التي تستخدم في إنتاج

الأسمدة الكيماوية (اليوريا) وأعلاف الماشية.

وحيث أن الأرض العربية تحتوي على حوالي 65 ٪ من احتياطي العالم من النفط كما تتمتع البلدان العربية بميزة نسبية في حالة استخدام الغاز الطبيعي على البلدان الأوروبية، إذ تعتمد الوحدات الأوروبية على الغاز المستورد الذي يستلزم الأمر تسييله أولا ثم نقله إلى المراكز الصناعية المتقدمة حيث يجري تسخينه لتحويله إلى غاز مرة أخرى. ولإعطاء فكرة عن أهمية الاستخدامات المتنوعة للمواد البتروكيماوية يكفي لنا الإشارة إلى أهم الاستخدامات في مجال الزراعة مثل استخدامات البلاستيك في عبوات الأسمدة وكمواسير للري وللصرف المغطى والأسمدة والمبيدات، وفي مجال البناء والتشييد مثل الأدوات الصحية والأرضيات والبويات والمطار الصناعي الذي يستخدم في صناعات إطارات السيارات، والجلود الصناعية كالأحذية والحقائب والملابس.

وبالنسبة للطلب العالمي على المنتجات البتروكيماوية فكل الدراسات والتقديرات تشير إلى الزيادة المستمرة والسريعة في الطلب على هذه المنتجات. فوفقا لتقديرات منظمة الأمم المتحدة للتنمية الاقتصادية الدولية سوف يرتفع الطلب على السماد النتروجيني من 42 مليون طن عام 1975 إلى 59 مليون طن عام 1985 ثم إلى 157 مليون طن عام 2000. ووفقا لبعض التقديرات فإنه يجب التخطيط للتوسع في صناعة الأسمدة العربية لكي يمكن لها تغطية ما بين 10 إلى 15 في المائة من الزيادة في الطلب العالمي.

المحور الثالث: **تطوير مشاركة دول المنطقة العربية في نظم الشحن والنقل وشبكات التسويق الدولية المتعلقة بصادرات المنطقة**

لعل من أهم عناصر أي برنامج عمل مشترك من أجل تكامل تنموي عربي هو تطوير مؤسسات عربية مشتركة فى حالات الشحن والنقل والتسويق الدولي.

إذ أن القضية الهامة التي يجب أن تحظى باهتمام بالغ من جانب راسمي السياسات الاقتصادية العربية تتعلق بسيطرة البلدان العربية على نظم النقل وشبكات التسويق الدولية التي تتعلق بصادرات دول المنطقة العربية. فالمناقشات الطويلة التي دارت حتى الآن حول تدهور شروط التبادل للصادرات السلعية للبلدان النامية كانت وما زالت تدور حول تلك

الصادرات مقومة على أساس (فوب)[6]، (أي التسليم على ظهر السفينة في ميناء الدول المصدرة). وبذلك فهي تغفل جانبا كبيرا من العائدات المالية الهائلة المتولدة خلال عمليات النقل والتسويق والتأمين والتوزيع حتى تصل إلى المستهلك النهائي في أسواق التصدير. ولذا يجب أن يتحول الاهتمام عن التحليل التقليدي الذي يقوم على أساس أسعار التصدير تسليم (فوب) إلى التحليل البنياني الذي يقوم على تحليل هيكل أسعار السلع الأولية ومراحل تسويقها المتعددة حتى تصل إلى المستهلك النهائي. إذ أنه قد تم تقدير قيمة ما يدفعه المستهلكون النهائيون لشراء صادرات السلع الأولية بنحو 200 بليون دولار سنويا بينما عائد البلاد المنتجة لتلك السلع الأولية يبلغ حوالي العشر.

ونستطيع أن نضرب لذلك مثلا مستمدا من إحدى السلع الزراعية الأولية. ففي دراسة حديثة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة. والتنمية عن صادرات الموز تبين من تحليل البيانات الإحصائية لعام 1971 أن الأنصبة المئوية من سعر المستهلك النهائي للموز في الأسواق العالمية يتم توزيعها كالآتي:

أ-عائد منتجي الموز الخام في البلدان المصدرة للموز 5ر11 ٪.

ب-عائد الشركات الأجنبية 5ر88 ٪ موزعا كالآتي:

- شحن وتأمين 5ر11٪.
- العائد الإجمالي للقائمين بعمليات إنضاج وتخزين الموز 19 ٪.
- عائد تجار التجزئة 9 ر31٪.
- هوامش تسويقية أخرى 1ر26 ٪.

المحور الرابع: **نقل وتطويع التكنولوجيا:**

نظرا للدور الحيوي الذي شبه معاملات «التكنولوجيا الحديثة» في العلاقات الاقتصادية الدولية لا بد من أن تحتل عملية «نقل وتطويع التكنولوجيا» مكانا هاما ضمن أية استراتيجية للتطوير الاقتصادي والاجتماعي العربي خلال الحقبة القادمة. ولذا فعند مناقشة محاور استراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك فإن قضية «نقل وتطويع التكنولوجيا الحديثة» يجب أن تبرز كأحد المحاور الرئيسية لاستراتيجية التطوير الاقتصادي والاجتماعي العربي.

فالمشكلة إذن مشكلة خلق الشروط التكنولوجية الملائمة في الاقتصاد الوطني بحيث تصبح القوة العاملة الوطنية قادرة على السيطرة على الفنون الإنتاجية الحديثة وتطويرها وخلق فنون جديدة ابتداء من الإمكانيات القومية (الحالية والاحتمالية) وبما ينسجم مع أهداف التطوير الاقتصادي والاجتماعي العربي. هذه المشكلة لا يمكن أن تحل بمجر «نقل التكنولوجيا»[7] وفقا لشروط ومواصفات السوق الدولية، ونقطة البدء في هذا المجال تتمثل في وضع خطة عمل عربي مشتركة في مجال «نقل وتطويع وتطوير التكنولوجيا» ضمن استراتيجية شاملة للتطوير الاقتصادي والاجتماعي العربي، ويمكن أن يتم ذلك بالاستناد إلى العناصر التالية:

1- إجراء دراسات مستفيضة لطبيعة وتركيب «السوق العالمية للتكنولوجيا» على أساس قطاعي لمعرفة البدائل والأجيال المختلفة للتكنولوجيا vintages وأثمانها وشروط الحصول عليها.

2- إعداد دراسات «منظورية perspective studies» للآثار الاقتصادية والاجتماعية المباشرة وغير المباشرة التي يمكن أن تترتب على «استيراد» و «تطويع» الفنون الإنتاجية المتقدمة.

3- تطوير الفنون الإنتاجية المحلية والسعي للتوصل إلى فنون إنتاجية «وسيطة» أكثر ملاءمة للواقع المحلي.

4- الاختيار الواعي للفنون الإنتاجية المتقدمة في بعض القطاعات، بشرط أن يتم ذلك بشروط مواتية وضمن إطار موحد «للمساومة الجماعية العربية» في مواجهة الشركات دولية النشاط.

ولذا فإن المجهودات الرامية إلى إنشاء «مركز عربي لنقل وتطوير التكنولوجيا»-والذي تجري الدراسات بشأنه بمبادرة من اللجنة الاقتصادية للأمم المتحدة لغربي آسيا-وكذلك مجهودات الصندوق الكويتي لإنشاء «صندوق لتنمية البحث العلمي التكنولوجي»[8]، تعتبر خطوات هامة في هذا الاتجاه. حيث أن المركز المقترح سوف يساعد على خلق الإطار التنظيمي المؤسسي اللازم لتنظيم عملية تبادل المعلومات بين البلدان العربية بخصوص عقود الشراء والتعامل في التكنولوجيا، وكذلك تكوين فريق متخصص من الخبراء العرب لدراسة وتمحيص عروض «شراء التكنولوجيا» بهدف الحد من «الآثار المقيدة» والشروط المتعسفة التي تفرضها الشركات الدولية في

غياب إطار موحد للمساومة الجماعية، وفي حالة التعاقد مع كل بلد عربي على حده، بما يرفع من «القدرة التساومية» للبلدان العربية في مجال المعاملات في السوق العالمية للتكنولوجيا.

المحور الخامس: **خلق نظام لتسوية المعاملات المالية بين دول المنطقة العربية مباشرة:**

تستلزم النظرة المتكاملة لاستراتيجية العمل العربي المشترك ضرورة وضع فكرة «اتحاد المدفوعات العربي» موضع التنفيذ دون إبطاء كأساس لخلق نظام لتسوية المعاملات المالية بين دول المنطقة العربية مباشرة دون المرور بالمنظمات المالية الدولية، وما يستلزمه ذلك من خلق وحدة حسابية جديدة-ولا أقول عملة جديدة-مثل (الدينار العربي) وهي بالضرورة لا بد أن تكون عملة مركبة تقوم على سلة من العملات العربية المختارة. ويعتبر توقيع اتفاقية إنشاء صندوق النقد العربي في الرباط في أبريل 1976 برأسمال قدره 900 مليون دولار خطوة جيدة في هذا الاتجاه كأداة لتسوية عجز موازين المدفوعات العربية دون الاعتماد على تسهيلات صندوق النقد الدولي وحقوق السحب الخاصة. ويعتبر قيام هذا الصندوق عنصرا أساسيا من مقومات خلق سوق عربية للمال. كذلك فإن إنشاء وحدة نقدية عربية حسابية موحدة يمكن أن يصبح أداة فعالة لتسهيل التعاون المالي والتبادل التجاري العربي.

ملاحظة ختامية:

ختاما لا بد لنا أن نؤكد على أن هناك إمكانيات حقيقية للتكامل الاقتصادي بين مجموعة الدول العربية المصدرة لفوائض الأموال وبين مجموعة الدول العربية الأخرى التي تتمتع بمقدرة كبيرة على استيعاب الاستثمارات المنتجة الجديدة، والاعتراف بإمكانية التكامل في الموارد والمصالح بين الأطراف المختلفة-رغم اختلاف نظمها السياسية والاقتصادية-سوف يفتح الطريق أمام قفزة هائلة في تحقيق تقسم أرشد للعمل على مستوى المنطقة العربية كلها. وهنا يكمن الدور التاريخي الفعال الذي يمكن أن تلعبه مؤسسات التمويل الإنمائي في العالم العربي في تطوير قطاعات إنتاجية بأكملها في إطار سياسة واضحة للتكامل الاقتصادي على المستوى العربي الشامل أو على مستوى عربي محدود. وفي هذا الخصوص تعتبر

البرامج المشتركة القطاعية أداة هامة لتحقيق التكامل الإنمائي العربي بالشكل الذي يؤدي إلى توسيع قاعدة الإنتاج العربي في القطاعات الأساسية، وهذا بدوره يشكل الشرط الضروري للتوسع في حجم المبادلات التجارية بين بلدان المنطقة العربية وتحقيق قدر أكبر من الاعتماد الجماعي على النفس.

13 عالم ما بعد النفط

منذ هبوط الموجة الجديدة «للثراء النفطي» على المنطقة العربية في أواخر عام 1973، والجو الذي يسود المناقشات والتعليقات حول مستقبل الاقتصاد العربي يتسم بنوع من التفاؤل الشديد والنشوة، التي وصفها بعض الكتاب والمعلقين «بالنشوة النفطية», The Oil Euphoria. وليس من الصعب أن نكتشف وراء موجة التفاؤل والنشوة هذه خطأ هاما هو التفاؤل «بإنتاج العرب على العالم العربي» من جديد، والاهتمام بمجرد النمو دون الاهتمام بطبيعته، وبزيادة الثروة دون الاهتمام لمصدرها أو المستفيد منها [1].

فإذا كان شغلنا الشاغل هو معدل النمو للدخل القومي، فهناك مجال كبير للتفاؤل والغبطة. فقد حققت البلدان العربية «النفطية» و «غير النفطية» على السواء معدلات مرتفعة لنمو الدخل القومي الإجمالي تفوق بكثير معدلات النمو التي تحققت خلال الستينات (باستثناء حالة الأردن). وإذا كان معدل النمو مسألة سهلة القياس نسبيا، وكان ارتفاع هذا المعدل له مزايا عديدة ومعروفة، فإن «الثمن»الذي يدفعه الاقتصاد العربي مقابل ارتفاع معدل النمو يظل مسألة صعبة القياس وأقل مدعاة

للتفاؤل حول المستقبل. فإحدى الخصائص الهامة لنمط النمو في «عقد السبعينات» هي التغير في النمو النسبي للناتج القومي الإجمالي (GNP) بالمقارنة مع الناتج المحلي الإجمالي (GDP) ففي البلدان العربية النفطية أدى فرض الرقابة الحكومية على إنتاج النفط إلى تضييق الفجوة بين الناتج المحلي الإجمالي والناتج القومي الإجمالي عن طريق تخفيض تدفقات الدخل إلى الخارج وخاصة عائد الشركات النفطية الدولية المحول للخارج. غير أنه ظهرت تدفقات وعلاقات اقتصادية جديدة سببت المزيد من التقلب في العلاقة بين حجم الناتج المحلي الإجمالي وحجم الناتج القومي الإجمالي.

فمداخيل الاستثمارات الخارجية للدول النفطية (دول الفائض) أخذت تنمو بسرعة لترفع من نسبة الدخل القومي الإجمالي إلى الدخل المحلي الإجمالي، ولتجعل هذه العلاقة عرضة لتقلبات أسعار الفائدة وأسعار الصرف الخارجي أكثر من ذي قبل نتيجة ارتباطها العضوي بالدورة الاقتصادية في البلدان الرأسمالية المتقدمة. ومن ناحية أخرى، فإن البلدان العربية «غير النفطية» زاد اعتمادها على العون الخارجي والتدفقات المالية والثنائية وتحويلات العاملين بالخارج من «بلدان الفائض» بشكل لم يسبق له مثيل من قبل، مما أدى بدوره إلى ارتفاع نسبة الناتج القومي الإجمالي إلى الناتج المحلي الإجمالي. مما يجعل هذه الاقتصاديات أكثر اعتمادا على «القطاع الخارجي»، وأكثر عرضة للتقلبات التي تطرأ على الأوضاع الاقتصادية والسياسية في بلدان الفائض النفطية وفي «سوق النفط العالي» بصفة عامة.

ومن الواضح أن ظاهرة «الرواج النفطي»Oil Boom بعد عام 1973 تفسر إلى حد كبير ظاهرة «النمو المتسارع» للدخل القومي الإجمالي لمعظم البلدان العربية خلال عقد السبعينات، ولذا فإن المعدلات العالية المتحققة للنمو في السبعينات كانت متوقعة وغير مستغربة. إذ أنها لا تعكس بالضرورة مستوى أداء اقتصادي أفضل بالنسبة لمستوى الأداء الذي ساد في الستينات. فقد كانت معدلات النمو للدخل القومي في البلدان العربية غير المصدرة للنفط وفي العراق أكثر تواضعا في الستينات. وقد أسهم عدد من العوامل المعطلة والمعوقة في تحقيق هذا الأداء المنخفض نسبيا. فقد كانت ظروف الطقس والتقلبات في معدلات سقوط الأمطار عاملا هاما من عوامل عدم

الاستقرار وانخفاض مستوى أداء القطاع الزراعي. كذلك كان لحرب حزيران 1967 أثر معوق لعطية النمو الاقتصادي في المنطقة العربية، وكانت وطأة الآثار الاقتصادية لهذه الحرب قاسية بالنسبة لمصر والأردن وسوريا واليمن الديمقراطية بصفة خاصة.

وقد رافق ازدياد درجة انفتاح الاقتصاد العربي على العالم الخارجي توسع هائل في حجم الواردات والاعتماد على العالم الخارجي. فقد ارتفع مستوى الإنفاق على الواردات الغذائية لدى خمس دول عربية هي قطر والكويت ومصر وليبيا والعراق من حوالي نصف بليون دولار عام 1970 إلى 2ر3 بليون دولار عام 1975، أي بمعدل نمو سنوي يقدر في المتوسط بحوالي 5ر42٪ [2]، مما يشير إلى ازدياد اعتماد العالم العربي على الخارج لتأمين حاجاته من الغذاء. ويمكن متابعة التوسع في حجم الواردات للبلدان العربية خلال الفترة 1973- 1976، في أعقاب الطفرة في عوائد النفط بالرجوع إلى الجدول(13-1).

الجدول (13-1)

التوسع في حجم الواردات و الصادرات للاقتصاد العربي

(1973 _ 1976) (ببلايين الدولارات الامريكية)

تصنيف البلدان العربية	الصادرات السلعية				الواردات السلعية			
	1973	1974	1975	1976	1973	1974	1975	1976
أ) البلدان النفطية	21.9	70.3	66.6	81.8	9.6	18.5	27.8	33.8
ب) البلدان غير النفطية	4.2	5.9	5.8	5.5	5.9	8.6	12.0	12.9
جملة البلدان العربية	26.1	76.2	72.4	87.3	15.5	27.1	39.8	46.7

المصدر : Sounie : International Financial Statistics(June 1977)

وبتأمل بيانات هذا الجدول يلاحظ أنه في الوقت الذي ظلت فيه صادرات الدول العربية «غير النفطية» راكدة تقريبا خلال الفترة (1973-1976)، تضاعف حجم الواردات خلال نفس الفترة مما أدى إلى تعميق حدة الاختلال في الميزان التجاري لهذه البلدان. وبالنسبة لمجموعة الدول النفطية فقد ارتفع حجم الواردات إلى حوالي ثلاثة أضعاف المستوى السائد عام

1973، أي أن الطفرة في حجم واردات الدول النفطية كانت بمعدل يوازي، أو يقل قليلا، عن معدل الطفرة في حجم العائدات النفطية. والمعنى الكامن وراء هذه الأرقام أن عمليات التجارة الخارجية أصبحت تلعب دورا رئيسيا، لم يكن معهودا في الستينات، في تغذية كل من العرض والطلب الإجماليين للسلع والخدمات في الدول العربية النفطية. وقد بلغت حصة الواردات من الدخل النفطي لبعض الدول العربية النفطية خلال الفترة 1970- 1976 المستويات التالية: [3]

الدولة:	ليبيا	العراق	الكويت	السعودية
الحصة	57 ٪	50 ٪	34 ٪	27 ٪

وبعبارة أخرى فإن الدول العربية النفطية تقوم في الواقع بتحويل جزء هام من«ثروتها النفطية القابلة للنضوب» إلى النقد الأجنبي السائل لتمويل وارداتها من سلع وخدمات. وتلك قضية هامة يغفلها الكثير من المحللين في غمرة النشوة، إذ أنه لا بد من الاعتراف بأن للإيرادات النفطية تمثل استنفادا لثروة غير متجددة وليست دخلا جاريا مستمرا، وهي حقيقة يؤدي عدم الوعي بها إلى اختلاط الرؤية التاريخية للمجتمعات التي قد تأكل «الدجاجة التي تبيض ذهبا».

كذلك فإن مجموعة المشاكل التي سوف تواجهها مجموعة البلدان المصدرة للنفط «أوبك» غدت على جانب كبير من الخطورة والتعقيد. فمجموعة البلدان المصدرة للنفط أصبحت تحتاج لأشكال جديدة من الحركة تتناسب مع حجم مشاكل الاقتصاد العالمي في ظل ظروف اقتصادية جديدة شديدة التعقيد، بل وتزداد تعقيدا كل يوم. فلم تعد الأمور من البساطة، بحيث يكفي الاتفاق على «سياسة سعرية» موحدة كما كان الحال من قبل عند بداية تكوين منظمة «الأوبك». ولذا فإن نموذج الحركة والفعالية لمجموعة «الدول المصدرة للنفط» الذي يرقى إلى مستوى التحديات في المستقبل لا بد له وأن يكون نموذجا أكثر تعقيدا، يتطلب الاتفاق على برنامج عمل متسق ومترابط بخصوص ثلاثة متغيرات أساسية هي:-

- أسعار النفط.

- الكميات المنتجة من النفط (بما يقتضيه ذلك من «برمجة الإنتاج» على مستوى البلدان الأعضاء في المنظمة).

- وحدة حساب عائدات النفط (وحدة بسيطة مثل الدولار، أو وحدة مركبة مثل «سلة» من العملات المختارة.

إن تجاهل أحد هذه المتغيرات عند عملية اتخاذ أي قرار في المستقبل سيكون بمثابة «فتح ثغرة» هامة في خطوط دفاع منظمة «الأوبك» في لعبة العلاقات الاقتصادية الدولية التي تزداد تعقيدا يوما بعد يوم. فأي قرار حاسم من منظمة الأوبك لا بد له أن يكون شاملا لحركة المتغيرات الثلاثة في تفاعلها وترابطها العضوي الوثيق وبعد حساب دقيق لسلسلة «ردود الفعل المتوقعة» في ضوء تقييم واقعي لعلاقات القوى داخل وخارج المنظمة.

فسياسات التسعير لم تعد قرارا سهلا، وحيد الجانب، كما كان الحال من قبل، بل يجب أن تخضع لحسابات دقيقة لمقدار التعويض الواجب للقوة الشرائية لعائدات النفط مع مراعاة اعتبارات الطلب العالمي وبدائل الطاقة المطروحة «وقيمتها التنافسية»، بالنسبة للنفط. كذلك لم تعد «الكميات المنتجة» متغيرا يمكن أن يتحدد بشكل تلقائي خارج «نموذج قرارات» الأوبك.. حيث أن قرارات «الأوبك» في مجال التسعير بدأت تفقد فعاليتها نتيجة «أزمات الإفراط في الإنتاج» overproduction لا سيما وأن هناك مصادر جديدة للإنتاج النفطي في العالم الغربي ستبرز أهميتها في الثمانينات مثل نفط بحر الشمال والالسكا وخليج المكسيك.. والتي سوف تشكل تحديا لا يستهان به لمنظمة «الأوبك» بتركيبها الحالي.

ورغم كل هذه التعقيدات والمشاكل التي تلوح في الأفق.. فإن المراقب الواعي، المتابع للأحداث في الوطن العربي يذهله ما يراه من انغماس كامل للدول النفطية في «مشاكل الحاضر» دون الاهتمام كثيرا بالتأمل والتحضير لمشاكل عالم الغد.. «عالم ما بعد النفط».. حيث أن المسألة تحتاج لرؤية استراتيجية بعيدة.. وتحضير طويل النفس لمواجهة مشاكل الانتقال والتحول Transition Problems من «اقتصاديات نفطية» إلى «اقتصاديات غير نفطية» ولا سيما في منطقة الخليج العربي. وقد عبر السيد علي جيده (أمين عام منظمة«الأوبك» في ذلك الوقت) في دراسته المقدمة إلى ندوة التعاون بين دول «الأوبك» والدول الاسكندنافية، والتي انعقدت في العاصمة النرويجية «أوسلو» فيما بين 27 و 29 سبتمبر-أيلول 1978، عن هذا الشعور العميق بالقلق بالنسبة للمستقبل في «عالم ما بعد النفط» بقوله [4]:-

«ومع كون النفط مصدرا غير قابل للتجدد، وحقيقة اقتراب موعد نضوبه، فإن البلدان الأعضاء في «أوبك» في سباق مع الزمن للوصول باقتصادها إلى مرحلة النمو والنضج القابلة للاستمرار. إذ يواجهنا السؤال تكرارا عما سيحل بنا بعد عهد النفط. فبعد أن تكليفنا لدرجة ما مع نمط الحياة الحديثة، ليس لدينا الاستعداد ولا الحماسة للعودة إلى «تلك الأيام الماضية الطيبة» مع ما فيها من «حسنات» الحياة البدائية».

ولكن «المأزق الحقيقي» التي تمر به البلدان النفطية العربية يكمن في أن التطورات الاقتصادية والاجتماعية التي شهدتها وتشهدها في ظل «الحقبة النفطية الراهنة» ستزيد كل يوم من تعقيد الموقف بالنسبة للمستقبل وتزيد من حجم المشاكل المتوقعة في «عالم ما بعد النفط». فمع بدء الإنتاج النفطي على نطاق واسع، وتدفق الدخل النقدي من تسويقه، تمكنت حكومات البلدان النفطية من الإقبال على تنفيذ العديد من المشاريع العمرانية لتحديث المجتمع من خلال إقامة أبنية ارتكازية حديثة وسلسلة من الخدمات التعليمية والاجتماعية، فضلا عن تطوير أجهزة الدولة. وعلى خط مواز لهذه الجهود، ونتيجة لنمو معدل المصروفات الحكومية واتساع سوق العمل، نشطت حركة التجارة الداخلية وتجارة الاستيراد وإعادة التصدير، واجتذبت هذه الأنشطة وغيرها شرائح عريضة من أبناء البلاد في ظل أشكال متنوعة من الحماية والتشجيع أو الدعم الحكومي.

وقد أدى ذلك-ضمن نتائجه العديدة-إلى اندثار الحرف القديمة لأنها بسلعها وخدماتها لم تعد تتلاءم مع متطلبات السوق، إضافة إلى هجر العاملين بها لممارستها واتجاههم نحو العمل التجاري المزدهر أو العمل الحكومي المضمون. وباندثار هذه الحرف اختفت معها علاقات للإنتاج الحرفي القديمة لتحل محلها-في إطار السوق الجديدة-علاقات الأجر التي تقوم على التعاقد الفردي أو الجماعي، بعد انفصال رأس المال عن العمل.

وإذا كان بعض أبناء البلدان النفطية قد وجدوا في الأعمال التجارية المزدهرة، وأعمال التوكيلات، وفي المشاريع العقارية أو المشاريع الصناعية المحدودة، مجالا رحبا لنشاطهم الاقتصادي، فإن أعدادا أخرى كبيرة نسبيا-وخاصة في السعودية والبحرين والكويت-قد تحولوا من الحرف القديمة المندثرة إلى قبول التوظف في القطاع الحكومي بكافة أجهزته المستحدثة

وفي قطاع النفط وما قد يكون قد نشأ من مشاريع مشتركة أو مشاريع خاصة كبيرة [5].

وهكذا فإن تكدس القوى العاملة الوطنية في البلدان النفطية داخل القطاع الحكومي، الذي تسوده الأعمال التنفيذية والكتابية، من شأنه أن يعزل أفراد هذه القوى العاملة عن ممارسة المهن الحديثة والصناعية، وبالتالي تضاؤل دورهم في نشاطات الإنتاج السلعي باضطراد. ولا يخفى تأثير ذلك على طموحات البلدان النفطية في تنويع هياكلها الإنتاجية وتطوير مقومات الصناعة لديها لمواجهة تحديات ومشاكل المستقبل.

كذلك فإن الطفرة الكبيرة لعوائد النفط والمدفوعات الهائلة المترتبة على تنفيذ العديد من المشاريع والإنشاءات في البلدان النفطية قد ساعد على خلق مناخ من الاتجارية والطفيلية والسمسرة، يدفع بقسم من السكان إلى الثراء السريع. أن مناخا كهذا، أقل ما يقال فيه، هو عدم ملاءمته للتضحيات والجهود الطويلة النفس التي تتطلبها عملية التصنيع والنشاطات الإنتاجية. وقد يظهر الميل أحيانا إلى اعتبار أموال النفط وسيلة كافية للتقدم ويمكن استخدامها ليس فقط لشراء التجهيزات من كل نوع والسلع الاستهلاكية فحسب، وإنما أيضا لاستيراد الكوادر واليد العاملة الأجنبية، وهكذا، يجري إهمال مبدأ أساسي وهو أن تنمية الاقتصاديات الوطنية لا يمكن الوصول إليها بالوكالة. وإنما تتطلب، بالإضافة إلى الإرادة السياسية، تعبئة كل وسائل الإنتاج الوطنية وخاصة الجهد والعمل البشري. ويكفي أن نتذكر مناخ التقشف الذي شهدته البلدان التي نجحت في ماض قريب أو بعيد، في إنجاز عملية التصنيع الذاتي وأصبحت بلدانا متقدمة اقتصاديا، وأن نتذكر الجهود الهائلة التي بذلت في هذا المجال [6].

وفي غمار عملية «تحديث المجتمعات النفطية» جرى تقديم عملية «نقل التكنولوجيا» من البلدان الصناعية إلى البلدان النفطية كعملية شراء سلعة مثل أية سلعة أخرى موجودة في أي «مخزن للألبسة الجاهزة»، يمكن شراؤها بشرط واحد هو التمكن من دفع ثمنها. بينما الطرح الحقيقي والمستقبلي لمشكلة التحديث واستيعاب التكنولوجيا في البلدان النفطية (والبلدان النامية عموما) لا يجب أن يجري من زاوية «النقل» و «الشراء» بل من زاوية توفير الشروط اللازمة لعملية «اكتساب» و «استيعاب» التكنولوجيا

الحديثة والتي تحتاج لبذل الجهود الهائلة وطويلة النفس، مع ما يستتبعه ذلك من تنمية الهياكل المستقبلة وترقية نظم وأعمال الصيانة والتشغيل المحلية، وبحيث لا يجري استيراد التكنولوجيا الحديثة سوى بالقدر الذي يستطيع المجتمع «هضمه» و «استيعابه» دون عسر أو تعثر.

ولعله يجدر بنا الإشارة هنا إلى أنه قد يكون من السهل جدا استيراد وشراء أعقد أنواع التكنولوجيا الحديثة، وتركيب أكثر المعدات الرأسمالية تقدما في البلدان النفطية نظرا لتوافر الأموال اللازمة لذلك، ولكنه يكون من المتعذر تشغيل هذه المعدات وصيانتها بالشكل المناسب، نظرا لأنها فرضت قسرا على أرض لم تستعد بعد لاستقبال هذه التكنولوجيا والمعدات الوافدة، مما يؤدي إلى تدهور قيمة هذه المعدات «والحزم التكنولوجية» Technology Packages الملحقة بها مع مرور الزمن. فمن المعروف جيدا، على ضوء التجارب التاريخية، أن سوء عمليات التشغيل والصيانة يؤدي باستمرار إلى تبديد المال المستثمر في أسرع وقت ممكن، وذلك ما يطلق عليه الاقتصاديون ظاهرة «التهام رأس المال» Eating-up Capital.

ولعله قد غاب عن الأذهان أيضا في غمار «السكرة النفطية» التبعات والأعباء الاقتصادية الباهظة التي سوف تترتب في المستقبل على الارتباط بصنوف التكنولوجيا المستوردة، والتي تمثل آخر صيحة في عالم التكنولوجيا الحديثة والمعقدة. فليس هناك من شك في أن الارتباط بأحداث منجزات وأجيال التكنولوجيا الغربية الحديثة سوف يكون له أعباء هائلة في المستقبل في مجالات الصيانة، والحصول على قطع الغيار اللازمة، والحصول على الخبرة البشرية المدربة التي تضمن كفاءة التشغيل، تلك الأعباء التي قد تفوق طاقة البلدان النفطية على تحملها بشكل منتظم بعدما ينضب النفط.

وقد تكون «البحرين» هي أكثر البلدان النفطية اهتماما واستعدادا «لعالم ما بعد النفط». فكما كانت البحرين هي أول دولة يتم اكتشاف النفط فيها في الخليج، فإنها كما يبدو ستكون أول دولة ينضب نفطها إذ أن احتياطيها محدود وفي هبوط مستمر. ولقد أخذت البحرين تستعد بعض الشيء لمرحلة (نضوب النفط) المتوقعة مع حلول مطلع التسعينات، فأخذت تنوع من مصادر الدخل القومي.. وكان أكبر الأعمال في هذا الاتجاه إنشاء «مصنع ألومنيوم البحرين» وتنفيذ مشروع «الحوض الجاف» وكذلك هناك

تشجيع لإقامة الصناعات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى محاولة البحرين احتلال مكان متميز «كمركز مالي» لمنطقة الخليج العربي.

ولكن قد يقول قائل أنه ليس هناك ما يدعو كثيرا للقلق حول مستقبل الدول النفطية الغنية في «عالم ما بعد النفط». فكما أن هذه الدول النفطية عاشت ردحا من الزمن في رخاء وفي بحبوحة من العيش بفضل «الريع النفطي» Oil Rent المتولد من بيع وتصدير النفط إلى الخارج، فإن البلدان النفطية الغنية في مقدورها أن تعيش في المستقبل، وبعد «نضوب النفط»، بالاعتماد على نوع جديد من «الريع» ألا وهو ريع وعائد الاستثمارات المالية الهائلة التي تراكمت في الخارج أبان الحقبة النفطية. وبذلك سيكون في مقدور البلدان النفطية الراهنة الحفاظ على «الطابع الريعي» لاقتصادياتها، وكل ما في الأمر أن تنتقل هذه «الدول الريعية» من مرحلة «الريع النفطي» إلى مرحلة «ريع الاستثمارات المالية في الخارج»، أي أن تبدأ في استخدام عائد الأصول المالية المستثمرة في الخارج كبديل لعوائد صادرات النفط التي نضبت، وذلك دون تخفيض لمستويات الرفاه الراهنة لسكان الدول النفطية. وبإيجاز شديد فإن مجمل هذا القول هو: «أن اليوم خمر وغدا أيضا سيكون خمر».

ولكن التدقيق في مثل هذا التصور المستقبلي الحالم للأمور يجعلنا نثير العديد من التساؤلات والشكوك حول هذا المسار. فإذا افترضنا أن الدول النفطية الغنية لن تقوم بتصفية استثماراتها في الخارج بعد «نضوب النفط» وإنما ستقوم فقط باستخدام عوائد هذه الاستثمارات سنويا مع الإبقاء على الأصول ذاتها قائمة، فإن تدفق هذه العوائد والحفاظ على قيمتها يحيط به العديد من المشاكل والمحاذير. فهناك أولا قضية مدى قدرة الاقتصاديات الغربية المتقدمة على تحمل تزايد عبء خدمة الاستثمارات المالية النفطية لديها. فقد يتطلب ذلك تخصيص جانب هام من صادرات تلك البلدان المتقدمة إلى الدول النفطية مقابل تغطية عائد استثماراتها المالية، مما سوف يؤدي إلى نقص في معدلات نمو هذه الاقتصاديات، وتخفيض لمستويات الرفاه بها [7].

كذلك قد أصبح من القضايا المعروفة والمؤكدة للجميع أن المخاطر التضخمية تعمل بصفة منتظمة على إنقاص قيمة الأصول المالية بالدول

الغربية، وبالشكل التي تعجز عن تغطيته معدلات الفائدة السائدة والعائد الاسمي. ومن ناحية أخرى فإن مخاطر تقلبات الصرف للعملات الرئيسية المقومة بها هذه الاستثمارات المالية تجعل قيمة هذه الأصول مهددة باستمرار، وبما يعصف بأية عوائد تحققها هذه الاستثمارات. وليس هناك من شك في استمرار تآكل قيمة الاستثمارات المالية الخارجية للدول العربية النفطية بفعل التضخم النقدي العالمي وتقلبات عمر الصرف وإنقاص حجم الموارد العينية الحقيقية المحولة من الدول الغربية المضيفة لهذه الاستثمارات، وبالتالي التخفيض من عبء خدمة هذه الاستثمارات على موازين مدفوعاتها في المستقبل [8].

وهكذا فإذا نظرنا إلى عملية تراكم الأصول المالية في الخارج للدول النفطية على أنها عملية تحويل مستمر لجزء من الثروة النفطية في باطن الأرض إلى ثروة مالية (في شكل أصول مالية) بالخارج لكي تتمتع بعائداتها الأجيال القادمة، فإنه يمكن القول أن البلدان النفطية الغنية قد رصدت فوائضها المالية لما يشبه «صندوق تقاعد» للأجيال القادمة للمجتمعات النفطية بعد نضوب النفط. بيد أنه ليس هناك ما يضمن حماية العوائد السنوية للاستثمارات المالية التي تغذي «صندوق التقاعد» هذا من التدهور المستمر لقوتها الشرائية، وبالتالي ضمان التدفقات المتوقعة من سلع وخدمات حقيقية يمكن الحصول عليها في عالم تعصف به مخاطر التضخم النقدي وتقلبات سعر الصرف للعملات الرئيسية. وبالتالي فإن «الاحتياطي المالي» للدول النفطية، بعد أن كان ثروة مضمونة مختزنة في باطن الأرض، قد غدا «ثروة مالية» تعصف بها رياح التضخم الجامح وتقلبات سعر الصرف الدورية مما سيخفض بشكل ملموس من مستوى الرفاه الذي تتمتع به المجتمعات النفطية اليوم وتنشده في غدها.

وخلاصة القول أن المجتمعات النفطية العربية تعيش يومها الرغد على حساب الغد المجهول.. دون التفكير الجاد والإعداد الطويل النفس لمجتمع «ما بعد النفط» ودون الاهتمام كثيرا بالحكمة القائلة «اليوم خمر وغدا أمر». وكل ما يتمناه المفكر العربي المخلص لوطنه الكبير هو ألا تقع البلدان العربية النفطية فيما وقعت فيه أسبانيا في القرن السادس عشر عندما اقتصرت زيادة الثروة من الذهب لديها على مجرد ظاهرة مالية هي زيادة

كميات الذهب الموجودة تحت تصرف الملك، بعكس ما حدث في إنجلترا التي بدأت في تغيير نمط تخصيص مواردها وقامت بتنشيط حركة التجارة فيما وراء البحار[9].

وعندما ولى الذهب عن كل من أسبانيا وإنجلترا، كانت إنجلترا تشق طريقها بقوة نحو «الثورة الصناعية» وأسطولها التجاري والعسكري يشق عباب البحار ليفرض سيطرته على العالم، بينما ظلت أسبانيا على هيكلها الاقتصادي القديم تندب حظها العاثر وتبكي مجدها الغابر بعد فوات الأوان. ولكن إن جفت ونضبت ينابيع النفط في العالم العربي، فلن تنضب ينابيع العطاء والتجدد إذ سيظل الإنسان «أثمن رأسمال» .

الهوامش

هوامش الفصل الأول

(1) توقفت المعونات المقدمة من الدول الغنية عند حد معين خلال السنوات العشر الماضية، بل انخفضت هذه المعونة في الفترة ما بين 1966 إلى 1976 من 42 ر0٪ إلى 23ر0 ٪ من إجمالي الناتج القومي لهذه الدول. وهي بذلك تقل عن الهدف الذي أقرته الجمعية العامة للأمم المتحدة والذي يقضي بأن تقدم الدول الغنية 7 ر0٪ من إجمالي إنتاجها القومي للدول الفقيرة. والسبب الرئيسي وراء انخفاض مجموع المساعدات الرسمية للتنمية عن 50٪ من هدف الأمم المتحدة يعود أساسا إلى تقاعس أهم المساهمين في المعونة. ففي عام 1976 بلغت نسبة المعونة المقدمة من الولايات المتحدة الأمريكية 26ر0٪ وبالنسبة لألمانيا الغربية 21ر0 ٪ واليابان 20ر0 ٪، من إجمالي الناتج القومي لهذه الدول.

(2) راجع بهذا الخصوص الوثيقة الهامة التالية: Petroleum, Raw Materials and Development, memorandum submitted by Algeria on the occasion of the special session of the United Nations General Assembly (April 1974).

(3) يمكن للقارئ تكوين فكرة تفصيلية عن قضايا وبرنامج النظام الاقتصادي العالمي الجديد بالرجوع إلى المؤلف الهام للدكتور إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد (القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1976)

(4) سقط اقتراح هنري كيسنجر الخاص بإنشاء «بنك دولي للموارد» لدى عرضه رسميا للتصويت حيث وافقت عليه 31 دولة عارضته 32 دولة في حين امتنعت 44 دولة عن التصويت.

(5) انظر: د. إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، المرجع السابق ذكره، ص 27-28.

هوامش الفصل الثاني

(1) تجدر مع ذلك ملاحظة أن السعي نحو التحكم في مصادر السلع الأولية فيما وراء البحار لا يفسره بالضرورة التحليل المبسط الذي يقول بالاعتماد المطلق على المواد الخام لتغذية الصناعة في البلاد المتقدمة. وهو ما يتضح من سلوك الشركات الأمريكية التي استماتت في الحصول على امتيازات التنقيب عن البترول والنحاس وغيرهما من المعادن رغم ما كانت تتمتع به الولايات المتحدة من فائض في هذه المعادن.

(2) لوحظ منذ منتصف الستينات الاتجاه نحو هبوط معدل الربح (الصافي) وقد أثبت العديد من الدراسات التطبيقية الموثوق بها أن متوسط الربح بالنسبة للعامل الواحد غدا أقل مما كان عليه بها منتصف الستينات. انظر في ذلك:-

William Nordhaus,« The Falling Share of Profits»,in A. Oknn,&.L. Perry(Eds.),Brooking Papers on Economic Activity, No1,1974,and Andrew Glyn & Bob Sutcliffe, British Capitalism.(Workers and the

profit squeeze London 1972).

(3) تواجه عملية استيراد العمال الأجانب في ألمانيا الغربية-حيث معدل المواليد يعتبر منخفضا نسبيا-مقاومة متزايدة من الأوساط الرسمية وغير الرسمية مع مرور الزمن.

(4) يجب التنويه بأن نقل العمليات الصناعية «كثيفة العمل» لا يقتصر على البلدان الأقل نموا وإنما يمتد أيضا إلى بلاد جنوب أوروبا مثل أسبانيا واليونان وتركيا وجنوب إيطاليا.

(5) تشير المؤشرات المتاحة عن إنتاجية العمل في بلاد العالم الثالث عن مضارعة هذه الإنتاجية للمستويات السائدة في البلاد الصناعية المتقدمة في العمليات الإنتاجية المشابهة.

(6) في هونج كونج-و التي تمثل واحدة من أهم «القواعد التصديرية» للشركات الأمريكية والدولية- يجري تطبيق أقل من ثلث اتفاقيات مكتب العمل الدولي التي صدقت عليها بريطانيا. إذ لا يوجد تشريع ينص على الحد الأدنى للأجور، أو الحقوق المكتسبة في إجازة مدفوعة للنساء عند الولادة، وكذلك في حالة المرض للجنسين، أو خدمات علاجية مجانية، أو تأمينات ضد البطالة، أو حد أقصى لعدد ساعات العمل. وفي عام 1971 كان 175 ألف عامل يعملون لمدة 75 ساعة على الأقل في الأسبوع، كما كان هناك حوالي 14 ألف عامل يعملون لمدة 105 ساعات في الأسبوع.

(7) أنظر:

B.Bardhan, On Some Implication of Technology Transfer for,Trade, Growth and Distribution in Developing Countries(UNCTAD,1975)D/B/C.615.

(8) أحدث التطورات التي تمت بخصوص هذه النقطة فيها يعرف بـ «المناطق الصناعية الحرة» المعزولة نسبيا عن بقية الاقتصاد القومي. ومن أشهر تلك المناطق منطقة التشغيل للتصدير في «كاوهسيونج»بتايوان ومنطقة التصنيع الحرة على الحدود ـ المكسيكية-الأمريكية.

(9) راجع حول هذه النقطة:

G.K.Helleiner, Manufactured exports from less developed.countries and multinational firms«,The Economic Journal, vol.83 No. 329.(1973).

(10) طبقا للتقارير الرسمية للجنة التعريفة الجمركية الأمريكية فإن واردات الولايات المتحدة الأمريكية في ظل المادتين 00 ر807 و 30 ر806 من جدول التعريفة الجمركية قد زادت من حوالي بليون دولار في عام 1966 إلى 2 ر4 بليون في عام 1973. حيث تسمح المادتان الجمركيتان 00ر807 و 30 ر806 للمستورد في ظل شروط تقييدية معينة أن يدفع الرسوم الجمركية المعتادة للمنتجات المستوردة فقط على أساس القيمة المضافة المتولدة في الخارج، دون أن يجري دفع الرسوم عن قيمة الأجزاء المصنوعة داخل الولايات المتحدة. وقد ارتفع نصيب بلاد العالم الثالث من واردات الولايات المتحدة في ظل هاتين المادتين من 4ر6٪ عام 1966 إلى 4, ر21٪ عام 1969 ثم إلى 9 ر35٪ سنة 1973. وهكذا كانت عمليات «التصنيع من الباطن» التي تقوم بها الولايات المتحدة في البلاد النامية عام 1973 أكبر بمقدار25 مثلا عما كانت عليه في عام 1966.

انظر في ذلك:-

M.Charpston, »International sub-contracting,« Oxford Econo(1975).mic Papers, vol,27,No.1.

هوامش الفصل الثالث

(1) أنظر: الدكتور إسماعيل صبري عبد الله، «استراتيجية التكنولوجيا»، من أبحاث المؤتمر

العلمي السنوي الثاني للاقتصاديين المصريين (القاهرة: الهيئة المصرية العامة الكتاب، 1978)، ص 529.

(2) أنظر

UNCTAD, Guidelines for the Study of the Transfer of Technology to Developing Countries(New York: United.Nations,1972),p.5.

(3) انظر في هذا الخصوص: الدكتور إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، ص 114، 115.

(4) راجع: الدكتور صقر أحمد صقر، «الصراع والتفاعل بين الشركات متعددة الجنسية وحكومات البلدان الأقل نموا والآثار المحتملة للتعاون الاقتصادي العربي»، النفط والتعاون العربي، المجلد الثاني، العدد الرابع، 1976، ص 20

(5) حول نظرية «نضج المنتجات» و «دورة حياة المنتج النهائي» وعلاقتها بعمليات نقل التكنولوجيا على الصعيد العالمي، يمكن للقارئ الرجوع إلى المقال الهام التالي:

R.Vernon,« International Investment and International Trade.in the Product Cycle»,Quarterly Journal of Economics, Vol. 80(1966),pp190-207.

(6) أنظر: د. صقر أحمد صقر، المقال السابق الإشارة إليه، ص 23.

(7) راجع الدكتور جورج قرم، الاقتصاد العربي أمام التحدي: دراسات في اقتصاديات النفط والمال والتكنولوجيا (بيروت: دار الطليعة، 1977)، ص 180.

(8) أنظر

Hans Singer, Technologies for Basic Needs (Geneva: ILO,1977)

(9) يجب الإشارة إلى أن التكنولوجيا الأكفأ اقتصاديا ليست بالضرورة، وفي كل الحالات، هي التكنولوجيا الأكثر تطورا أو تعقيدا، Most Sophisticated فالتكنولوجيا الأكثر تطورا باهظة التكاليف بالإضافة إلى أنها تؤدي في حالات كثيرة إلى عدم عدالة توزيع الدخل بين الفئات الاجتماعية المختلفة بالمجتمع وتعميق الثنائية Duality في بقية أجزاء الاقتصاد والمجتمع. والقول بأن استخدام التكنولوجيا الأكثر تطورا، وبالتالي اتباع الأسلوب الفني الإنتاجي الذي يحتاج إلي رأسمال مكثف Capital-Intensive Technique والاستفادة من وفورات الحجم أو النطاق Economies of Scale يعد شرطا لتخفيض تكاليف المنتج النهائي وبالتالي زيادة القدرة على المنافسة في أسواق التصدير قول غير صحيح في بعض الحالات. ففي بعض الصناعات مثل الصناعات الغذائية والحرفية والتصنيع الريفي أدى استخدام التكنولوجيا الوسيطة Intermediate technology كثيفة العمالة في بعض الحالات إلى تخفيض تكاليف الإنتاج وعدم فقدان القدرة التنافسية في أسواق التصدير. أنظر: الدكتور سعد نصار «حول قضايا نقل وتطوير التكنولوجيا وعلاقتها بالتنمية في العالم العربي» حلقة نقاش بالمعهد العربي التخطيط-الكويت، (19 ديسمبر-كانون أول 1977).

(10) انظر: , UNCTAD, Manila declaration and programme of action

.(1976 Geneva: TD/195, February)

(11) يلاحظ أن إنجاز مثل هذه الدراسات يعتمد في أغلب الأحوال على مكاتب الخبرة الأجنبية. وقد قدرت المبالغ التي تدفع للشركات الاستشارية الأجنبية في العالم العربي بحوالي 8ر1 بليون دولار سنويا. انظر: الدكتور إبراهيم شحاتة، الدولارات البترولية والمشروعات العربية المشتركة»، السياسة الدولية، العدد46، أكتوبر 1976، ص 12.

(12) انظر حول هذه الرؤية التاريخية الورقة المقدمة من الدكتور جورج قرم إلى الحلقة الدراسية التي نظمتها هيئة اليونسكو عن السكان والتعليم والعمالة في البلدان العربية (القاهرة: 21-23 فبراير-شباط 1976).

(13) الدكتور إسماعيل صبري عبد الله، «استراتيجية التكنولوجيا»، البحث السابق الإشارة إليه، ص 532.

هوامش الفصل الرابع

(1) كانت قاعدة الذهب هي أساس النظام النقدي الدولي الذي ساد خلال القرن التاسع عشر وحتى أوائل القرن العشرين. وكانت قواعد اللعبة في ظل نظام «قاعدة الذهب» تتمثل في الآتي:-

(أ) تحرر كل بلد وزنا معينا وثابتا لعملتها بالذهب.

(ب) للأفراد الحق المطلق في تحويل العملات التي بحوزتهم إلى ذهب عند الطلب وفقا للمعدل الثابت بوزن وحدة العملة بالذهب.

(جـ) حرية حركة تصدير واستيراد الذهب. وطالما أن كافة العملات كان يتحدد لها وزن معين وثابت بالذهب، فإنه كانت تتحدد نسب مبادلة، أو «أسعار صرف» معينة بين هذه العملات بالرجوع إلى الأوزان النسبية للذهب. وهكذا كانت «قاعدة الذهب» نموذجا لنظام «سعر الصرف الثابت» على أسس جامدة.

(2) راجع: د. وهبي غبريال، الأزمة النقدية الدولية ومشاكل التنمية بعد حرب أكتوبر (القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1977)، ص 17 و 18.

(3) يقصد بسعر الصرف نسبة مبادلة عملة ما بعملة بلد آخر. وبعبارة أخرى، سعر الصرف هو عدد وحدات العملة المحلية لبلد ما التي يمكن مبادلتها بوحدة واحدة من عملة بلد آخر في لحظة زمنية معينة. و «سعر الصرف التوازني» لعملة ما هو ذلك السعر الذي يحقق التوازن بين الكمية المطلوبة من النقد الأجنبي والكمية المتاحة منه في اقتصاد ما وخلال فترة معينة من الزمن. ولهذا فإن «سعر الصرف التوازني» هو السعر الذي يحقق التوازن في ميزان المدفوعات خلال فترة معينة.

(4) انظر: الدكتور جودة عبد الخالق، مدخل إلى الاقتصاد الدولي (القاهرة: دار النهضة العربية، 1978)، ص 215-216.

(5) المقصود بـ «تعويم العملات» هو ترك سعر صرف العملة يتحدد طبقا لتقلبات العرض والطلب على هذه العملة في أسواق الصرف الأجنبي دون الاهتمام بتثبيت سعر الصرف عند مستوى معين محدد مسبقا. بيد أن «تعويم العملة» لا يعني التزام السلبية المطلقة من جانب السلطات النقدية والمصرف المركزي للدولة المعنية وترك عملية تحديد قيمة العملة رهنا بتقلبات قوى العرض والطلب فقط، بل أن السلطات النقدية غالبا ما تتدخل لدرء خطر المضاربات في أسواق الصرف الأجنبي والتي تؤدي إلى تذبذبات شديدة ومفتعلة في أسعار صرف عملات الاحتياط الرئيسية، وهذا ما يسمى بنظام «التعويم الموجه» Managed Floating

(6) يكفي لنا الإشارة بهذا الصدد إلى الدفاع الحار عن «تعويم العملات» كأحد السمات الدائمة للحقبة النقدية الجديدة الذي جاء في مقال حديث للاقتصادي الأمريكي ذائع الصيت بول صمويلسون Paul Samuelson والمنشور بمجلة نيوزويك الأمريكية الصادرة بتاريخ 27 مارس آذار

, Newsweek, March 27,1978.»In Defense of Floating « Paul A. Samuelson, : 1978

(7) الدكتور جودة عبد الخالق، المرجع السابق ذكره، ص 216

(8) انظر: الدكتور حازم الببلاوي «الدولار المشكلة»، مجلة العربي، العدد 234، مايو-أيار 1978، ص 18.

(9) راجع المصدر نفسه، ص 20

(10) المقصود بالسيولة الدولية هو كمية الاحتياطيات النقدية الدولية، من ذهب وعملات احتياط رئيسية «قابلة للتحويل»، والتي تستخدم عادة في تسوية المدفوعات الدولية. وقد بدأت مشكلة «السيولة الدولية» في الظهور بعد الحرب العالمية الثانية، عندما اتضح أن حجم التجارة الدولية ينمو بمعدلات تفوق معدل الزيادة في مكونات الاحتياطيات النقدية الدولية من ذهب وعملات قابلة للتحويل.

(11) تم تشكيل مجموعة العشرة هذه في أكتوبر-تشرين أول 1963 من كل من الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، بريطانيا، ألمانيا الغربية، فرنسا، بلجيكا، هولندا، إيطاليا، السويد، واليابان.

(12) «حقوق السحب الخاصة» special drawings rights هي عنصر جديد من عناصر السيولة الدولية يقوم بإصدارها صندوق النقد الدولي، وتعرف أحيانا «بالذهب الورقي». وقد تم الاتفاق على أن الوحدة من «حقوق السحب الخاصة» تساوي 888671 ر0 جراما من الذهب الخالص. ويقوم صندوق النقد الدولي بإصدار هذه الحقوق وتوزيعها على الدول الأعضاء بنسب حصصهم في الصندوق. وتكمن أهمية هذه الخطوة، في أنه لأول مرة في التاريخ النقدي للعالم أصبح من الممكن زيادة حجم السيولة الدولية دون التقيد بحجم المعروض من الذهب والعملات القابلة للتحويل.

(13) انظر: دكتور إسكندر النجار، «نحو نظام نقدي دولي جديد»، بحث مقدم لندوة النظام الاقتصادي العالمي الجديد والعالم العربي (الكويت، مارس / آذار 1976).

(14) يجدر بنا أن نشير هنا إلى أنه عندما تم تخفيض «الدولار الأمريكي» مرتين علي مدار عامين وتبعه في عام 1973 تعويم عام للعملات الرئيسية، كان لذلك أثره المباشر على حائزي هذه العملات مما دفعهم لشراء الذهب والسلع الأولية. فارتفعت أسعار السلع الأولية بشكل غير منظم خلال ما عرف بفترة «الرواج السلعي». Commodity Boom، خاصة خلال الجزء الأخير من عام 1973 والشهور الأولى من عام 1974، نتيجة المخاوف السائدة بشأن مستقبل العملات الرئيسية.

(15) أنظر في هذا الخصوص:

N.Kaldor, A.G. Hart and J. Tinbergen, The Case for an International Commodity Reserve, Submitted to Theis United,Nations Conference on Trade and Development(UNCTAD). Geneva, March-June1964.

(16) قرر مجلس المديرين التنفيذيين لصندوق النقد الدولي في شهر مارس (آذار) 1978 إدخال الريال السعودي ضمن مجموعة العملات التي تحتسب على أساسها وحدة من وحدات حقوق السحب الخاصة.

(17) انظر: دكتور هشام متولي: «نحو تعاون نقدي عربي»، ندوة غرفة تجارة وصناعة الكويت (نيسان 1974).

(18) راجع: الوحدة الحسابية العربية: دراسات وآراء (منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، الكويت، 1977)، ص 7.

(19) انظر: المرجع السابق ذكره، ص: 79- 166.

هوامش الفصل الخامس

(1) انظر: الدكتور علي عتيقة، النفط والتنمية العربية، (الكويت: منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، 1978) ص 2.

(2) المرجع نفسه.

(3) عبد الأمير الانباري «اتفاقيات النفط وتطورها في الشرق الأوسط»، أساسيات صناعة النفط والغاز، الجزء الثالث (الكويت: منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، 77) ص 11

(4) انظر: محمود رشدي «تطور سيطرة الدول العربية المنتجة على ثرواتها النفطية»، أساسيات صناعة النفط والغاز، الجزء الثالث (الكويت: منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، 1977)، ص 43 و44.

(5) المرجع نفسه

(6) انظر: عبد الأمير الانباري، المرجع السابق ذكره، ص 20.

(7) بالمقارنة بنظام الامتيازات فإن نظام المشاركة يتميز بمزايا متعددة أهمها سيطرة الدولة على مختلف العمليات النفطية في أراضيها وزيادة العوائد التي تحصل عليها من البرميل. إلا أن تقييم مثل هذا النظام لا بد أن يأخذ بنظر الاعتبار عقود البيع الطويلة الأجل التي ترتبط بها الحكومة مع الشركات الامتيازية وأسعار هذه العقود بالمقارنة مع الأسعار التجارية من جهة ومقدار الأجور المدفوعة إلى الشركات لقاء الخدمات الفنية التي تقوم بها للحكومة بعد تطبيق المشاركة.

(8) انظر: محمود رشدي، المرجع السابق ذكره.

(9) انظر: الدكتور علي خليفة الكواري، «النفط وعائداته: خيار بين الاستهلاك أو الاستثمار» ورقة مقدمة إلى ندوة التنمية والتعاون الاقتصادي في الخليج العربي (الكويت: 29 أبريل-2 مايو 1978).

(10) انظر: الدكتور علي خليفة الكواري، «أوجه استخدام عائدات النفط في العراق 1944-1971»، مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية، العدد 6 (مارس-آذار 1977) ص 39.

(11) انظر الدكتور يوسف صايغ، «دور النفط في التنمية» في أساسيات صناعة النفط والغاز، الجزء الثاني: الدراسات الاقتصادية (الكويت: منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، 1977) ص 261.

(12) المرجع نفسه.

(13) انظر: الدكتور علي خليفة الكواري، «النفط وعائداته: خيار بين الاستهلاك أو الاستثمار»، الورقة السابق الإشارة إليها، ص 3.

(14) المرجع نفسه، ص 5

(15) د. علي خليفة الكواري «أوجه استخدام عائدات النفط في العراق، 1944-1971» المقال السابق الإشارة إليه، ص 54.

(16) راجع التقرير الإحصائي السنوي لمنظمة الدول العربية المصدرة للبترول (أوبك)، عام 75-76.

(17) راجع الجدول (2) من الملحق الإحصائي لدراسة الدكتور يوسف صايغ عن دور النفط في

التنمية، السابق الإشارة إليها.

(18) انظر بهذا الخصوص مقال الدكتور نعيم الشربيني، «تدفقات العمال ورأس المال في الوطن العربي» مجلة النفط والتعاون العربي، المجلد الثالث، العدد الرابع 1977، ص 35-59.

(19) انظر الدكتور إبراهيم سعد الدين، «الآثار السلبية للفروق الدخلية بين الأقطار العربية على التنمية في الأقطار الأقل دخلا.. حالة مصر»، مجلة النفط والتعاون العربي، المجلد الثالث-العدد الرابع 1977، ص 22.

(20) تم اقتباس هذا الشكل التوضيحي بعد تعديله من بحث الدكتورة نازلي شكري بعنوان «Labour Transfers in the Arab World: Growing Interdepend-ence in the Construction Sector. » والمقدم إلى ندوة «السكان والعمالة والهجرة في دول الخليج العربي» والتي نظمها المعهد العربي للتخطيط (الكويت) بالاشتراك مع منظمة العمل الدولية (الكويت:16- 18 ديسمبر1978).

(21)انظر التقرير حول «تنقل الأيدي العاملة بين الدول العربية: واقعه وآفاقه»، والمقدم من منظمة العمل العربية إلى المؤتمر القومي لاستراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك(بغداد :5- 12 مايو/ أيار 1978.)

(22) للإحاطة بشكل تفصيلي بكافة الجوانب الإيجابية والسلبية لعملية هجرة العمالة العربية إلى الدول النفطية، يمكن القارئ الرجوع لدراستنا الموسعة حول «البترول العربي وأثره على مستقبل الوحدة والعلاقات الاقتصادية العربية»، والتي ستصدر قريبا عن مركز دراسات الوحدة العربية (بيروت).

(23) انظر بهذا الخصوص: الدكتور محمود عبد الفضيل وعبد الرحمن النويري، تطور هيكل وشروط المديونية الخارجية للعالم العربي (الكويت: المعهد العربي للتخطيط، يوليو/ تموز 1978).

(24) الدكتور يوسف صايغ «دور النفط في التنمية»، البحث السابق الإشارة إليه، ص 264.

هوامش الفصل السادس

(1) يأخذ الجانب الأكبر من الاستثمارات المالية العربية في الخارج شكل أدوات للدين تتراوح آجالها بين القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل، حيث تمثل شهادات الإيداع المصرفية الدولية المقومة بالدولارDollar CDs أهم أدوات الدين القصيرة الأجل، كما تمثل سوق الإقراض المصرفي بالعملات الدولية Euro-credits الركيزة المتوسطة الأجل والتي ساهمت بدور كبير في تمويل عجز موازين مدفوعات الدول الصناعية الناجمة عن ارتفاع أسعار الواردات النفطية، بينما تمثل السندات الدولية Eurobonds أبرز أدوات الدين طويل الأجل.

راجع: حكمت النشاشيبي، استثمار الأرصدة العربية (الكويت: دار الشايع للنشر، 1978).

(2) استثمر قسم كبير من فائض بلدان الأوبيك (1) بليون دولار) خلال الفترة 1974- 1976 في سوق العملات الأوروبي. والقسم الأكبر(نحو 75٪) من هذه الودائع في سوق العملات الأوروبي المقوم بالدولار. وهذا يعني أن حصة الدولار الأمريكي في ودائع الأوبيك في سوق «العملات الأوروبي» تبلغ نحوا من 7 ر30 بليون دولار، منها ما يقرب من 5ر23 بليون دولار مودع في لندن. وأما ما تبقى فيتضمن أساسا ماركات ألمانية وفرنكات سويسرية وفرنكات فرنسية.

راجع: الدكتور عمر أبو ردينة، «أموال البترول والاقتصاد الأمريكي»، مجلة الاقتصاد العربي، العدد 19 (يناير-كانون ثاني 1978).

(3) انظر: د. إبراهيم شحاتة، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ودورها في توجيه حركة الاستثمارات العربية (مطبوعات الصندوق الكويتي للتنمية العربية: يناير-كانون ثاني 1974)، ص 7.

(4) نقلا عن جريدة السياسة الكويتية، العدد الصادر بتاريخ 11/14/ 1978.

(5) راجع بهذا الخصوص كتاب الأستاذ حكمت النشاشيبي، السابق الإشارة إليه.

(6) انظر دكتور حازم الببلاوي، «دينار عربي موحد: الحقيقة والوهم»، محاضرة ألقيت في 9 يناير-كانون الثاني 1978، ضمن برنامج الحلقة النقاشية التي نظمها المعهد العربي للتخطيط (الكويت) خلال العام الدراسي 1977/1978.

(7) د. إبراهيم شحاتة، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ودورها في توجيه حركة الاستثمارات العربية، المرجع السابق الإشارة إليه، ص 46.

(8) راجع الترجمة العربية لهذا المقال والمنشورة في نشرة عالم النفط، المجلد 6، العدد 2.

(9) انظر: حكمت النشاشيبي، «المؤسسات والمراكز المالية العربية تشترك فعليا في جهود التنمية الإقليمية»، نشرة منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، السنة الثالثة-العدد السادس (يونيو-حزيران 1977)، ص 19.

(10) راجع ورقة العمل التي أعدتها الأمانة العامة لجامعة الدول العربية حول «انسياب الأموال بين الأقطار العربية» في أوائل عام 1978.

(11) درجت مشروعات ضمان الاستثمار على تغطية ثلاثة أنواع من المخاطر «غير التجارية:<«الخطر السياسي» (أي خطر التأميم والمصادرة) و «خطر التحويل» (أي خطر عدم تحويل رأس المال والأرباح) و «خطر الحرب» (بما في ذلك خطر الثورات والانقلابات والفتن وأعمال العنف ذات الطابع العام)، وذلك في الحدود التي تتعرض فيها أصول المستثمر المادية تعرضا مباشرا لهذه المخاطر.

(12) انظر: د. إبراهيم شحاتة، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، المرجع السابق ذكره، ص 46.

هوامش الفصل السابع

(1) انظر في ذلك: د. سلوى سليمان «الاستثمار العربي في الاقتصاد المصري بين الإنتاج والمضاربة»، بحث مقدم إلى المؤتمر الخامس لاتحاد الاقتصاديين العرب (بغداد 12- 15 نيسان 1975)، ص 21.

(2) د. سلوى سليمان، المرجع السابق ذكره.

(3) نفس المرجع

هوامش الفصل الثامن

(1) راجع: مجلة The Arab Economist (عدد نوفمبر 1977).

هوامش الفصل التاسع

(1) انظر: النشرة الاقتصادية الفصلية، التي تصدرها الإدارة العامة للشئون الاقتصادية لجامعة الدول العربية، العدد الأول، مارس (آذار) 1978، ص 56.

(2) المرجع السابق ذكره، ص 62.
(3) يمكن للقارئ الرجوع إلى الدراسة الهامة التي أعدها الدكتور سيد جاب الله عن مشكلة الأمم الغذائي في البلاد العربية (منظمة تنمية الزراعة العربية، الخرطوم، 1977).
(4) تلك كانت نتائج التكامل الاقتصادي من خلال «الاتحادات الجمركية» في أفريقيا (اتحاد دول شرق أفريقيا واتحاد بلدان وسط أفريقيا) وفي اتحاد دول جزر الكاريبي. (The West Indian Federation)
(5) انظر: مركز التنمية الصناعية للدول العربية (ايدكاس)، مدخل لاستراتيجية التنمية الصناعية والتعاون الصناعي العربي، بحث مقدم للمؤتمر القومي لاستراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك، (بغداد) مايو 1978، ص 36.
(6) المرجع نفسه.
(7) انظر على سبيل المثال، مقالنا عن «آفاق وحدود عمليات التكامل الاقتصادي بين بلدان الخليج العربي»، المنشور بمجلة العربي، العدد 236، (يوليو) 1978، كذلك راجع سلسلة المقالات التي كتبها الاقتصادي المغربي فتح الله ولعلو بالفرنسية تحت عنوان :
Les bases eonomiques de l'integration eventuelle du Maghrebوالمنشورة بجريدة Liberation المغربية خلال شهري يوليو وأغسطس (تموز وآب.1977)

هوامش الفصل العاشر

(1) انظر: ورقة العمل التي قدمها الوفد العراقي إلى المؤتمر الأول لوزراء التجارة في أقطار الخليج العربي، المنعقد في بغداد خلال الفترة 2- 4 أكتوبر (تشرين أول) 1977.
(2) المصدر نفسه.
(3) أنشئت منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا اللاتينية (ويطلق عليها اختصارا «لافتا») في عام 1957 من سبع دول هي الأرجنتين والبرازيل وشيلي والمكسيك باراجواي وأوراجواي وبيرو ثم انضمت إليها كولومبيا وأكوادور ثم فنزويلا وبوليفيا.
(4) أودعت وثائق التصديق على اتفاقية مجلس الوحدة الاقتصادية العربية حتى أول يونيو- حزيران 1964 كل من: الكويت، مصر، العراق، سوريا، والأردن.
(5) انظر: الدكتور عبد الرزاق حسن، «التكامل الاقتصادي العربي بين الواقع والطموح»، الاقتصادي العربي، السنة الأولى، العدد الرابع (نوفمبر-تشرين ثاني 1977)، ص 19.
(6) الواقع أن هذه العبارة كانت مخرجا لمختلف البلدان العربية للتنصل من تطبيق أحكام الاتفاقية مما أضعف من آثارها وفعاليتها.
(7) في 1964/8/13قرر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية إقامة السوق العربية المشتركة بهدف تحقيق حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية. وقد وافقت عندئذ كل من العراق وسوريا والأردن ومصر على إقامة هذه السوق. وكان من المخطط أن يعقب هذه الخطوة قيام منطقة التجارة الحرة (مرحلة الإعفاء الكامل لكافة المنتجات) يتبعها مرحلة أخرى بقيام الاتحاد الجمركي.
(8) ارتفع نصيب التجارة ما بين دول السوق الأوروبية المشتركة إلى إجمالي حجم تجارة هذه الدول من حوالي الثلث إلى حوالي النصف خلال الفترة 1959- 1971.
(9) أنظر في هذا: عبد اللطيف الحمد، الاستثمار متعدد الأطراف والتكامل الاقتصادي العربي،

ورقة مقدمة إلى ندوة «الشركات العربية المشتركة كأداة للتعاون الإقليمي والتكامل الاقتصادي» التي نظمها المعهد العربي للتخطيط (الكويت) ومعهد التخطيط القومي(القاهرة) ومجلس الوحدة الاقتصادية العربية في القاهرة14- 17 ديسمبر-كانون أول 1974.

(10) انظر في هذا الاتجاه: Rodney Wilson, Trade & Investment in the Middle East (London: McMillan, 1977)p95

(11) لا أدل على ذلك من أنه لم ينضم من بين الدول العربية العشرين سوى أربع عشرة دولة إلى اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية حتى الآن، ومن بين هذه الدول الأطراف في الاتفاقية لم يلتزم بأحكام السوق العربية المشتركة سوى أربع دول حتى الآن.

(12) انظر: نحو تقويم العمل العربي الاقتصادي المشترك ومستقبله، ورقة مقدمة من قبل مجلس الوحدة الاقتصادية إلى المؤتمر القومي لاستراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك (بغداد: 6: 12 مايو (أيار) 1978)، ص 8.

(13) عبد اللطيف الحمد، الاستثمار متعدد الأطراف والتكامل الاقتصادي العربي (الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية، ديسمبر 1974)، ص 11- 12.

(14) راجع المقدمة التحليلية لدراسة المشروعات العربية والمشروعات العربية المشتركة: حصر وتبويب، (الأمانة العامة لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية: فبراير «شباط»1977) ص 9.

(15) تم الاتفاق المبدئي على إنشاء الشركة العربية للبوتاس في الأردن في 1956/6/21بواسطة الأردن والسعودية والعراق ومصر ولبنان والكويت والبنك العربي المحدود بالأردن وعدد من المستثمرين العرب.

(16) راجع المقال الهام للدكتور إبراهيم شحاتة عن «الدولارات البترولية والمشروعات العربية المشتركة»، السياسة الدولية، العدد 46، أكتوبر 1976، ص 6- 8

(17) في الكتيب الذي أصدره مجلس الوحدة الاقتصادية العربية عن المشروعات العربية والمشروعات العربية الدولية المشتركة (ونشر في فبراير 1977) تم حصر 142 مشروعا عربيا دوليا مشتركا. وقد اعتمد على هذا الحصر في تحديد المشروعات العربية المشتركة التي تعمل في الإطار العربي فقط. وإذا استبعدنا من الحصر الوارد في الكتيب المؤسسات التي تسيطر عليها دولة واحدة (حتى لو كانت تقوم بنشاط عربي كأمثال الصندوق الكويتي للتنمية وصندوق أبو ظبي والعراق والسعودية للتنمية الصناعية.. الخ)، كذلك إذا ما استبعدنا أيضا المشروعات العربية المقامة في بلدان العالم الثالث غير العربية أو التي يوجد مقرها الرئيسي بالخارج، فإن عدد المشروعات العربية المشتركة العاملة في البلاد العربية يبلغ 82 مشروعا فقط. وتتضمن هذه الشركات عددا من الشركات

التي لم تر النور مثل الشركات المنشأة بواسطة اتحاد الجمهوريات العربية بين مصر وسوريا وليبيا حيث أدت الخلافات السياسية لوقت نشاطها. أنظر: ملحق الدراسة المقدمة من الدكتور إبراهيم سعد الدين والدكتور محمود عبد الفضيل عن «الاعتماد الجماعي على النفس السبيل الأساسي للتنمية العربية المستقلة»، بحث مقدم للمؤتمر القومي لاستراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك (بغداد 6- 12 مايو «أيار»،1978).

(18) راجع مقال الدكتور إبراهيم شحاتة السابق الإشارة إليه، ص 10- 11.

(19) راجع دراسة مجلس الوحدة الاقتصادية عن «تقويم العمل العربي الاقتصادي المشترك

ومستقبله»، السابق الإشارة إليها.
(20) أنظر: الدكتور إبراهيم شحاتة، المقال السابق الإشارة إليه، ص 9.
(21) لمزيد من التفصيل: راجع البحث المقدم من الدكتور إبراهيم سعد الدين والدكتور محمود عبد الفضيل عن «الاعتماد الجماعي على النفس السبيل الأساسي للتنمية العربية المستقلة»، السابق الإشارة إليه.
(22) راجع المصدر نفسه.
(23) لمزيد من التفاصيل حول تجربة «بلاد الأنديز» في هذا الصدد راجع:
C.V.Vaistos, Intercountry Income Distribution and Trans-national Enterprises (Oxford University Press,1974)
(24) انظر في هذا الخصوص تعليق الدكتور محمود عبد الفضيل حول «الشركات متعددة الجنسية وأنماط للتصنيع الهامشي» ضمن أعمال ندوة النظام الاقتصادي الدولي الجديد والعالم العربي (الكويت: مارس 1976).
(25) أنظر: د. إبراهيم شحاتة، «الدولارات البترولية والمشروعات المصرية المشتركة»،السياسة الدولية، العدد 46 (أكتوبر)، ص 787.
(26) راجع.
Economic Cooperation for ASEAN, Report of a United,. Nations Team (London: Metcalf Cooper and Hepburn Ltd. ,1972)
(27) راجع: مقال الدكتور عبد الرزاق حسن: «التكامل الاقتصادي العربي بين الواقع والطموح»، السابق الإشارة إليه، ص 28 و 29.

هوامش الفصل الحادي عشر

(1) انظر: الدكتور محمد الرميحي، «الأسس التاريخية والاجتماعية للتكامل الاقتصادي في الخليج العربي»، بحث مقدم إلى ندوة التنمية والتعاون الاقتصادي في الخليج العربي (الكويت:29 أبريل-2 مايو 1978)، ص9- 10.
(2) المصدر نفسه.
(3) راجع بهذا الخصوص:
Sir Charles Belgrave, The Pirate Coast(G. Bell and Sons Ltd.,1966)p. 191.

هوامش الفصل الثاني عشر

* سبق أن قدمنا معظم الأفكار الواردة في هذا الفصل ضمن الورقة المشتركة مع الدكتور إبراهيم سعد الدين «الاعتماد الجماعي على النفس السبيل الأساسي للتنمية العربية المستقلة» والتي سبق الإشارة إليها.
(1) أنظر د. فؤاد مرسي، نحو استراتيجية شاملة للتنمية الاقتصادية العربية، (المعهد العربي للتخطيط، الكويت: 1978).
(2) «البوشيل» وحدة قياس الوزن مستخدم في بريطانيا والولايات المتحدة.

(3) أنظر جريدة (وول ستريت) أغسطس 1973.
(4) أنظر بهذا الخصوص: الدكتور خالد تحسين علي، «الأمن الغذائي والعمل العربي المشترك» مجلة النفط والتعاون العربي، المجلد الرابع, العدد الأول (1978)، ص 17-49.
(5) أنظر: الدكتور محمد دويدار، نحو استراتيجية بديلة للتصنيع العربي، مركز التنمية الصناعية للدول العربية، 1976.
(6) انظر:
F.Clairmonte. The Banana Empire, CERES-FA0 Review on Development. Jan. / Feb.1975,P. 33.
(7) راجع: الدكتور محمد دويدار، استراتيجية التطوير العربي والنظام الاقتصادي الدولي الجديد، ورقة مقدمة إلى المؤتمر القومي لاستراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك (بغداد: 6- 12 مايو (أيار) 1978)، ص 108.
(8) انظر في هذا الخصوص محاضرة الأستاذ عبد اللطيف الحمد بعنوان:-« Towards establishing an Arab Fund for scientific and techno-logical development. (من مطبوعات الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية، فبراير (شباط).

هوامش الفصل الثالث عشر

(1) أنظر: مقال الدكتور جلال أمين، «مأزق التنمية العربية في السبعينات»، والمنشور بمجلة العربي، العدد 230- يناير (كانون ثاني) 1978.
(2) أنظر: الدكتور علي صادق «تطور القيمة النقدية الحقيقية لعوائد البترول ومستوردات الغذاء والآلات للدول الأعضاء في منظمة الدول العربية المصدرة للبترول «مجلة النفط والتعاون العربي، المجلد الرابع-العدد الثالث (1978)، ص 15.
(3) د. علي صادق، المصدر نفسه.
(4) أنظر: جريدة السياسية الكويتية، العدد الصادر في 1978/11/14، ص 7.
(5) أنظر: منظمة العمل العربية، أحوال العمل والعمال في الخليج العربي (بغداد: المعهد العربي للثقافة العمالية وبحوث العمل، 1977)، ص 14 و15.
(6) أنظر مقال الدكتور نقولا سركيس «النفط والتنمية الاقتصادية»، المنشور بالفرنسية في جريدة «لموند ديبلوماتيك» (عدد أغسطس-آب 1978).
(7) أنظر بهذا الخصوص مقال الدكتور حازم الببلاوي عن «الفوائض المالية النفطية والبنيان الاقتصادي العالمي»، مجلة النفط والتعاون، المجلد الرابع، العدد الرابع، 1978.
(8) تشير بعض التقديرات الحديثة إلى أن دول «الأوبك» قد عانت من معدل فائدة سالب على استثماراتها خلال الفترة1974- 1978 في حدود 5ر4٪ في السنة (على أساس مركب)، وذلك بعد الأخذ في الاعتبار معدل العائد الاسمي السنوي على هذه الاستثمارات وهو في حدود 5ر7٪ في السنة في المتوسط.
(9) أنظر: الدكتور حازم الببلاوي، المقال السابق ذكره مباشرة.

المؤلف في سطور:

د. محمود عبد الفضيل

* ولد في القاهرة عام 1941.

* تخرج في كلية التجارة، جامعة القاهرة عام 1962، ونال درجة دكتوراه الدولة في العلوم الاقتصادية من جامعة السربون عام 1972.

* عمل خبيرا بقسم الاقتصاد التطبيقي بجامعة كامبردج خلال الفترة 1972- 1975. ويعمل حاليا خبيرا للتخطيط ومنسقا للبحوث بالمعهد العربي للتخطيط بالكويت وذلك منذ عام 1977.

* له عدة مؤلفات وأبحاث بالعربية والإنجليزية والفرنسية أهمها: أساليب تخطيط الأثمان (بالفرنسية) دار النشر الجامعي باريس-1975 والتنمية وتوزيع الدخل والتغيير الاجتماعي في الريف المصري (1952- 1970)، وقد صدر بالإنجليزية عن دار نشر جامعة كامبردج عام 1975.

* حصل على جائزة الدولة التشجيعية في العلوم الاقتصادية في مصر عام 1977.



النون و الثقوب السوداء

تأليف

رؤوف وصفي